



**UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL LIMA SUR
(UNTELS)**

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE
TALENTOS EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE MIRAFLORES.**

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL TÍTULO DE
LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PRESENTADO POR EL BACHILLER
VILCA SAGÁSTEGUI, GISELLE ROSMERY

ASESOR:
LIC. MARCO ANTONIO TIPISMANA NEYRA

**LIMA – PERÚ
2014**

DEDICATORIA:

A mis queridos padres, manantial
de sabiduría emocional.

AGRADECIMIENTO:

A Dios, a mi querida familia y profesores cuyo cariño, ayuda, devoción, confianza y fe, hicieron posible este trabajo de investigación.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	9
CAPÍTULO I	11
DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO	11
1.1. NOMBRE DEL NEGOCIO	11
1.2. BREVE DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	11
1.3. VISIÓN	12
1.4. MISIÓN	12
1.5. OBJETIVOS	12
1.6. ANÁLISIS FODA	13
1.6.1. Desarrollo del FODA.....	13
1.6.2. Desarrollo de las Matrices EFI y EFE	14
1.6.3. Desarrollo de las estrategias del FODA.....	17
1.6.4. Valores	18
1.6.5. Políticas de la escuela.....	20
CAPÍTULO II	23
ESTUDIO DEL MERCADO	23
2.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO	23
2.1.1. Características del cliente	23
2.1.2. Características del consumidor	24
2.1.3. Otra Segmentación del cliente	25
2.2. MERCADO POTENCIAL.....	27
2.2.1. Tamaño del universo	27
2.2.2. Tamaño de la muestra.....	29
2.3. MERCADO OBJETIVO	31
2.3.1. Enfoque Exploratorio	31
2.3.2. Enfoque Descriptivo	35
2.4. ANALISIS DE LA COMPETENCIA.....	47
2.4.1. Principales Competidores	47

2.4.2.	Las Cinco Fuerzas de Porter	48
2.5.	ANÁLISIS Y PRONÓSTICO DE VENTAS	49
	CAPÍTULO III	51
	PLAN DE MARKETING	51
3.1.	ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO	51
3.1.1.	Posicionamiento basado en las características del servicio.....	51
3.1.2.	Propuesta Única de Ventas	53
3.1.3.	Metodología de valor agregado	53
3.2.	LA MEZCLA DE MARKETING	55
3.2.1.	Estrategia del Producto	55
3.2.2.	Estrategia de la marca.....	58
3.2.3.	Estrategia del precio	58
3.2.4.	Estrategia del punto de venta.....	59
3.2.5.	Estrategias de Promoción	59
3.2.6.	Estrategias de Lanzamiento del Servicio.....	60
	CAPÍTULO IV.....	62
	PLAN DE OPERACIONES	62
4.1.	DISEÑO DEL PRODUCTO O SERVICIO	62
4.2.	DESCRIPCIÓN DEL PROCESO/OPERACIONES.....	62
4.3.	LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO.....	65
4.4.	DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL NEGOCIO	67
4.4.1.	Plano del primer nivel	67
4.4.2.	Plano del segundo nivel	70
4.4.3.	Plano del tercer nivel	74
4.5.	RECURSOS MATERIALES.....	76
4.5.1.	Materia Prima.....	76
4.5.2.	Insumos y Materiales	76
4.6.	EQUIPOS Y MAQUINARIAS.....	78
4.7.	INSTALACIONES.....	79
4.8.	RECURSOS HUMANOS.....	79
	CAPÍTULO V.....	83

PLAN DE ORGANIZACIÓN.....	83
5.1. ¿CÓMO SE VA ORGANIZAR LA PEIT E.I.R.L.?	83
5.2. ORGANIGRAMA	83
5.3. CARGOS	84
5.4. FUNCIONES	86
5.5. SELECCIÓN DEL PERSONAL.....	104
CAPÍTULO VI.....	105
PLAN LEGAL	105
6.1. SOCIOS	105
6.2. TIPO DE NEGOCIO QUE CONVIENE	106
6.3. TIPOS DE EMPRESAS JURÍDICAS.....	107
6.4. PERMISOS Y LICENCIAS.....	108
6.5. DOCUMENTACIÓN CONTABLE, LEGAL Y LABORAL	114
CAPÍTULO VII.....	119
PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	119
7.1. INVERSIÓN INICIAL.....	119
7.2. CALCULO DE COSTOS	124
7.2.1. Gastos Fijos.....	124
7.2.2. Gastos Variables	124
7.3. COSTO UNITARIO TOTAL DE CADA PRODUCTO.....	125
7.4. PRECIO DE VENTA	126
7.5. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	128
7.5.1. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO:.....	129
7.5.2. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SEGUNDO AÑO	131
7.5.3. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL TERCER AÑO	133
7.5.4. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL CUARTO AÑO	134
7.5.5. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO.....	136
7.6. COSTO MARGINAL.....	138
7.7. FLUJO DE CAJA ECONÓMICO.....	138
7.8. ANÁLISIS FINANCIERO	140
7.9. EVALUACIÓN DEL NEGOCIO	141

CAPÍTULO VIII.....	145
PLAN DE IMPLANTACIÓN	145
CONCLUSIONES.....	150
RECOMENDACIONES	156
BIBLIOGRAFÍA.....	158
ANEXOS.....	161
ANEXO A. Formato de encuesta.....	161
ANEXO B. Resultados de la encuesta.....	163
ANEXO C. Asistentes del Focus Group	170
ANEXO D. Fotos del Focus Group.....	170
ANEXO E. Formato de contratos de locación de servicios	173
ANEXO F. Certificado profesional del propietario, administradora y directora.	177
ANEXO G. MARCA.....	184
ANEXO H. Materiales de difusión 2007 - 2008	185
ANEXO I. Requisitos de la Municipalidad de San Juan de Miraflores.....	187
ANEXO J. Formato para inspección técnica de Defensa Civil.....	188
ANEXO K. Instituciones a cargo de las UGEL	189
ANEXO L. Fotos de la PEIT 2007 - 2009	190
ANEXO M. Antecedentes de los Hermanitos Vilca en San Juan de Miraflores	192

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación lleva por título “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UNA ESCUELA DE TALENTOS EN EL DISTRITO DE SAN JUAN DE MIRAFLORES” y es desarrollado por la alumna Giselle Rosmery Vilca Sagástegui, para optar el título de Licenciado en Administración de Empresas.

El Proyecto se desarrolla con la finalidad de encontrar una solución a la problemática de las Escuelas Nacionales en la actualidad.

Nadie puede negar que al observar nuestras escuelas de educación básica, nos damos cuenta claramente de la monotonía en la que se ven envueltas. Se han convertido en instituciones incapaces de crear nuevas metodologías acordes con la nueva tecnología y desarrollo.

Consecuencia de este desperfecto, encontramos a un niño temeroso de desenvolverse en el ambiente educativo. Las “nuevas materias”, la confianza para el buen rendimiento de un examen, el desarrollo de una buena exposición así como la capacidad para trabajar en grupo se han convertido en retos que día a día tiene que afrontar.

Por si fuera poco no solo existe una falta de metodología a nivel general del proceso “Enseñanza – Aprendizaje” si no también de una manera particular.

Los docentes de las instituciones nacionales, desarrollan toda una malla curricular sin considerar las distintas capacidades y potenciales de los niños. Es fácil darnos cuenta que no todo los niños tiene la misma capacidad de captar lo expuesto por el docente, y que cada uno ellos tiene una inteligencia más desarrollada que la otra.

Ante las problemáticas expuestas y en busca de una solución idónea para aquellas, es que nace la idea de crear la Primera Escuela Internacional de Talentos (PEIT E.I.R.L) que tiene como objetivo principal asegurar un desarrollo integral y

formativo en los niños y pubertos de 05 años a 14 años de edad y lograr una enseñanza de calidad con énfasis en descubrir, motivar, desarrollar y potenciar las inteligencias múltiples de sus talentos (alumnos).

Los talleres integrales de formación de la PEIT E.I.R.L (Primera Escuela Internacional de Talentos) brinda a sus clientes un enfoque cognitivo del proceso de “Enseñanza – Aprendizaje” aplicando el constructivismo de Jean Piaget (1982), Lev Vycotsky (1978) y David Ausuvel (1963) y las teorías de las inteligencias múltiples de Howard Gardenr (1987), quien considera las inteligencias como una capacidad del individuo para resolver problemas cotidianos y para generar planteamientos, para crear productos o para ofrecer servicios dentro de su propio ámbito cultural. Garner ha identificado 8 inteligencias múltiples en las áreas más comunes del desarrollo humano, áreas que se pretende cubrir con los talleres integrales de formación de la PEIT E.I.R.L.

De esta manera PEIT E.I.R.L. se muestra a nuestra nación como la Promesa de una Juventud mejor, evitando desde la niñez la influencia de los factores de negatividad en los niños como un “No sirvo para nada”, o “Soy bruto”; dándoles una visión de desarrollo en distintas áreas para que puedan descubrir su potencial y se sientan a gusto consigo mismos.

El graduando.

CAPÍTULO I

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1.1. NOMBRE DEL NEGOCIO

Nuestra razón social está en proceso de ser registrada con el nombre de PEIT E.I.R.L. que hace referencia a la Primera Escuela Internacional de Talentos. Hemos elegido otra opción adicional en caso ya se encuentre registrada esta razón social. Contamos como segunda opción la abreviatura de nuestros apellidos “Vilca Sagástegui” (VISA E.I.R.L.).

1.2. BREVE DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Este proyecto tiene la finalidad de cubrir las carencias de la metodología educativa tradicional, abordando una problemática muy conocida en el proceso de “Enseñanza – Aprendizaje”, donde los niños no han desarrollado su potencial y no se sienten motivados para seguir estudiando ya que las escuelas tradicionales siguen dando un solo aprendizaje clasificándolos a los alumnos en función de su edad cronológica sin considerar su edad mental; motivo por el cual tenemos

niños con problemas de aprendizaje y sin ningún interés lógico para estudiar. Sensibilizados con esta problemática se ha creado la “PEIT E.I.R.L.” Primera Escuela Internacional talentos, cuyo proyecto innovador son los talleres de las INTELIGENCIAS MÚLTIPLES⁽¹⁾ donde los niños podrán disfrutar de sus talentos con la finalidad de asegurar un desarrollo integral y formativo en niños de 05 a 14 años de edad y lograrán un aprendizaje de calidad con énfasis a descubrir, motivar, desarrollar y potenciar sus inteligencias múltiples.

1.3. VISIÓN

Ser una cadena de escuelas líder en la educación integral y formativa de las inteligencias múltiples en niños, a nivel nacional con reconocimiento internacional.

1.4. MISIÓN

Brindamos una educación integral y formativa de las inteligencias múltiples en niños de 05 a 14 años de edad; en un ambiente acorde, creativo e innovador; basada en la comunicación, sensibilidad de los valores; actuando de una forma flexible, autónoma, crítica y participativa en la sociedad motivada por los altos ideales de altruismo.

1.5. OBJETIVOS

Para poder lograr un crecimiento sostenible, nos hemos trazado los siguientes objetivos:

- Contribuir a las constantes mejoras de las condiciones educativas.
- Descubrir, motivar, desarrollar y potencializar las inteligencias múltiples en los niños y pubertos.
- Brindar un ambiente propicio donde los niños puedan desarrollar sus inteligencias múltiples con libertad, iniciativa y bienestar.
- Desarrollar y potencializar nuevas capacidades con estrategias lúdicas orientadas a ampliar sus capacidades.

- Orientar su desenvolvimiento a un ambiente social personal y cultural, acorde con cada una de ellos.

1.6. ANÁLISIS FODA

Realizaremos un diagnóstico de la PEIT E.I.R.L. con la finalidad de evaluar cómo se encuentra en su situación actual. Para ello nos elaboraremos la Matriz de Fortalezas, Amenazas, Debilidades y Oportunidades (FODA).

1.6.1. Desarrollo del FODA

1. Fortalezas

Hacen referencia a todas nuestras fuerzas internas que responden a cómo se desarrolla nuestra organización, cuáles son nuestras ventajas y qué realizamos de forma eficiente.

FORTALEZAS	
F1	Experiencia en el rubro
F2	Profesionales competentes en sus especialidades
F3	Variedad de talleres
F4	Horarios flexibles
F5	Cartera de clientes fidelizados ⁽²⁾ .

Fuente: Elaboración Propia

2. Oportunidades

Hacen referencia a las circunstancias que se presentan a favor de nuestra organización. A diferencia de las fortalezas, estas son evaluadas desde una perspectiva externa.

OPORTUNIDADES	
O1	Gran población infantil
O2	Padres interesados por el desarrollo integral de sus hijos
O3	Condecoración y reconocimiento municipal
O4	Clientes potenciales

Fuente: Elaboración Propia

3. Debilidades

Hacen referencia a aquellas actividades que si bien existen no llegan alcanzar el potencial suficiente requerido, desarrollando, de esta manera, “puntos frágiles” dentro de nuestra organización.

DEBILIDADES	
D1	Implementos y maquinarias antiguos
D2	Insuficientes recursos tecnológicos
D3	Baja inversión económica
D4	Infraestructura deteriorada
D5	Docentes con desconocimiento en metodología ⁽³⁾ .

Fuente: Elaboración Propia

4. Amenazas

Hacen referencia a todos los factores que de alguna manera rodean el ambiente externo de nuestra organización e influyen de manera negativa en la misma.

AMENAZAS	
A1	Posibles alumnos carentes de valores
A2	Inseguridad Social
A3	Ingresos bajos de familias
A4	Alta competencia
A5	Ingreso de nuevos competidores

Fuente: Elaboración Propia

1.6.2. Desarrollo de las Matrices EFI y EFE

1. Matriz de Evaluación de los Factores Internos (EFI)

Realizamos nuestra Matriz de Evaluación de los Factores Internos (EFI), para valorar nuestras fortalezas y debilidades dentro de nuestra escuela.

En nuestra matriz, hemos asignado un peso desde 0.0 a 1.0, considerando el mínimo como un factor no muy importante y el máximo como el más importante. Bajo ese rango hemos definido los pesos para las fortalezas y debilidades de nuestra escuela.

En la siguiente columna “Calificación”, realizamos la evaluación con respecto a nuestros factores identificados. Determinamos los valores de 1 para las debilidades que son mayores y 2 para las debilidades menores. Así mismo se calificarán nuestras fortalezas, 3 para las fuerzas menores y 4 para una fuerza mayor. Bajo estos lineamientos se desarrolló nuestra matriz EFI.

Factores Críticos para el Éxito	Peso	Calificación	Total Promedio
FORTALEZAS			
Experiencia en el rubro	0.10	4	0.40
Profesionales competentes en sus especialidades	0.13	3	0.39
Variedad de talleres (Inteligencias Múltiples)	0.15	4	0.60
Horarios flexibles	0.05	3	0.15
Cartera de clientes fidelizados	0.09	3	0.27
DEBILIDADES			
Implementos y maquinarias antiguos	0.10	2	0.20
Insuficientes recursos tecnológicos	0.10	2	0.20
Baja inversión económica	0.05	1	0.05
Infraestructura deteriorada	0.13	1	0.13
Docentes con desconocimiento en metodología	0.10	2	0.20
TOTAL	1.00		2.59

Fuente: Elaboración Propia

Nuestro total ponderado es de 2.59, lo que nos indica que tenemos una posición interna ligeramente mayor que la media (2.50).

2. Matriz de Evaluación de los Factores Externos (EFE)

Realizamos nuestra Matriz de Evaluación de los Factores Externos (EFE), para valorar nuestras oportunidades y amenazas en el entorno de nuestra escuela.

En nuestra matriz hemos asignado un peso desde 0.0 a 1.0, considerando el mínimo como un factor no muy importante y el mayor como el más importante, bajo ese rango hemos definido los pesos para las oportunidades y amenazas de nuestra escuela.

En la siguiente columna “Calificación”, realizamos la evaluación con respecto a nuestros factores identificados. Determinamos los valores de 1 al 4, teniendo en cuenta que la calificación es ascendente, por ejemplo los ingresos bajos de las familias no es gran cantidad, porque nos enfocamos a los sectores A, B y C por ese motivo lo calificamos como 1, en cambio el interés de los padres lo consideramos en el rango 4 ya que muchos de ellos demandan el servicio. Bajo estos lineamientos se desarrolló nuestra matriz EFE.

Factores Críticos para el Éxito	Peso	Calificación	Total Promedio
OPORTUNIDADES			
Gran población infantil	0.07	3	0.21
Padres interesados por el desarrollo integral de sus hijos	0.16	4	0.64
Condecoración y reconocimiento municipal	0.08	3	0.24
Cientes potenciales	0.15	3	0.45
Afiliación al NRUS	0.13	2	0.26
AMENAZAS			
Posibles alumnos carentes de valores	0.03	3	0.09
Inseguridad Social	0.07	3	0.21
Ingresos bajos de familias	0.08	1	0.08
Alta competencia	0.13	3	0.39
Ingreso de nuevos competidores	0.10	2	0.20
TOTAL	1.00		2.77

Fuente: Elaboración Propia

Nuestro total ponderado es de 2.77, lo que nos indica que la escuela está justo por encima de la media (2.50), mostrando que nuestras oportunidades externas pueden evitar las amenazas que se presentan.

1.6.3. Desarrollo de las estrategias del FODA

Luego de realizar nuestro diagnóstico, pasaremos a desarrollar las estrategias para poder superar y aprovechar nuestro estado actual.

1. Estrategias FO (Fortalezas y Oportunidades)

En esta estrategia buscaremos cómo poder utilizar nuestras fortalezas internas para poder aprovechar las oportunidades externas que se nos presentan.

ESTRATEGIAS FO
(F4-O1) Ofrecer horarios flexibles para que los niños tengan la disponibilidad de adecuarse a ellos.
(F3-O2) Brindarles a los padres el servicio completo, de poder desarrollar las inteligencias múltiples de sus hijos.
(F2, F1-O3) Mostrarles a los clientes la trayectoria y experiencia de la escuela.
(F1-O4) Aprovechar nuestra experiencia con los niños para poderlos fidelizar.
(F5-O5) Premiar la fidelidad de nuestros clientes.

Fuente: Elaboración Propia

2. Estrategias FA (Fortalezas y Amenazas)

Planteamos nuevas estrategias con el objetivo de superar nuestras amenazas externas utilizando nuestras fortalezas internas.

ESTRATEGIAS FA
(F3-A1) Utilizar como herramienta la variedad de talleres, acondicionando la conducta del alumno.
(F4-A2) Adecuar horarios, en horas de menos riesgo.
(F1-A3) Ofrecer becas parciales a los mejores alumnos.
(F2-A4) Brindar un servicio de calidad, con valor agregado.
(F5-A5) Mantener nuestra cartera de clientes fidelizados, satisfaciendo sus necesidades e ir incrementando nuestra cartera en el tiempo.

Fuente: Elaboración Propia

3. Estrategias DA (Debilidades y Amenazas)

Nuestro objetivo es disminuir nuestras debilidades internas y poder evitar las amenazas del exterior.

ESTRATEGIAS DA
(D5-A1) Difundir a la plana docente una metodología, para el crecimiento y fortalecimiento de las inteligencias y valores de los niños.
(D5-A4) Capacitar a los docentes, para obtener buenos resultados en los niños y sea la calidad del servicio, nuestro respaldo ante la competencia.
(D1,D2,D4-A5) Poder implementar la escuela con nuevos equipos y una infraestructura adecuada para el talento.

Fuente: Elaboración Propia

4. Estrategias DO (Debilidades y Oportunidades)

Esta estrategia tiene el objetivo de poder superar nuestras debilidades aprovechando las oportunidades que se encuentran en nuestro entorno.

ESTRATEGIAS DO
(D5-O2) Capacitar a nuestros docentes para que ellos brinden un servicio de calidad y así poder satisfacer la necesidad de los padres de los talentos.
(D1,D2,D3-O5) Aprovechar que nuestras obligaciones tienen pocos porcentajes para poder potencializar nuestros equipos.

Fuente: Elaboración Propia

1.6.4. Valores

Son una de las características que distinguirá a los alumnos de la PEIT E.I.R.L. El desarrollo de los valores morales no solo permitirá la asimilación de estos y un compromiso para con la escuela, si no que concientizará al alumno quien actuará en su propio juicio en distintos aspectos de su vida.

El docente inducirá a los alumnos a los diez (10) siguientes valores:

1. La autodisciplina

La PEIT E.I.R.L. considera la autodisciplina como un valor imprescindible ya que sin él no se podría conseguir los objetivos propuestos.

2. La amistad

Implica enseñar a los niños que este valor tiene sus exigencias, la capacidad de aceptar críticas y halagos y una personalidad asertiva.

3. Responsabilidad

La PEIT E.I.R.L. logrará que el alumno asuma la responsabilidad de sus propios actos, motivando y desarrollando su capacidad de madurar.

4. Puntualidad

Enseñaremos a nuestros alumnos que el tiempo es valiosísimo y ser puntual implica respetar los derechos de los demás porque “La hora es la hora, ni un minuto antes, ni un minuto después”.

5. Honestidad

Es un valor que debemos cultivar ya que expresa respeto por sí mismo y por los demás, para lo cual solicitaremos un apoyo de práctica en casa.

6. Lealtad

Valor que se desarrollará con apoyo mutuo, para una verdadera unión con su familia, profesores, amigos o grupo que el estudiante haya decidido identificarse.

7. Trabajo en equipo

Es importante que nuestros niños puedan interactuar con otros niños de su edad. El objetivo es que puedan formarse como líderes, respetando opiniones y ser tolerantes con los demás.

8. Perseverancia

Este valor ayudará a desarrollar en los niños de la PEIT E.I.R.L. su potencialidad y su inteligencia práctica, ya que la perseverancia es crucial para el logro de sus éxitos.

9. Proactividad

Este valor se desarrolla en nuestros niños al fomentar la capacidad de reaccionar positivamente ante las provocaciones y permitiéndole el dominio propio. Esto sin perder su libertad para actuar.

10. Solidaridad

Por experiencia, este valor es de suma importancia ya que refleja un sentimiento de unidad y el saber tomar la posición de urgencia de los demás como si fuera la suya.

1.6.5. Políticas de la escuela

1. Capacitaciones de los docentes

En la PEIT E.I.R.L. no solo se desarrollará las I.M. en el alumno, si no que se orientará al desarrollo de las I.M. en el docente.

Para ello contaremos con capacitaciones con el propósito de apostar saberes, estrategias, recursos de moda con el fin que la enseñanza se realice organizadamente de calidad A1.

2. Calidad educativa

Asegurar la buena calidad del proceso “Enseñanza – Aprendizaje” por medio de una enseñanza personalizada para lo cual tenemos un tope máximo de doce (12) alumnos por aula.

3. Actualización docente

En la actualidad el proceso de “Enseñanza – Aprendizaje” es rígida y estable, por lo tanto la plana docente de la PEIT E.I.R.L. será constantemente actualizada para ofrecer una educación flexible e indeterminada acorde con las necesidades de desarrollo de las I.M.

4. Actualización de recursos didácticos

Nuestro centro se distinguirá por su continua actualización de recursos didácticos, clave del desarrollo de las I.M. Difundiremos planes de mejora, introduciendo, creando e innovando con nuevos recursos lúdicos.

5. Tecnología

La PEIT E.I.R.L. como escuela innovadora, flexible e indeterminada desarrollará las potencialidades de sus alumnos utilizando tecnologías como vídeos, CPU, USB, micrófonos, amplificadores, instrumentos musicales, manejo de programas musicales, etc.

6. Servicios educativos

El objetivo prioritario de la PEIT E.I.R.L. es lograr el desarrollo integral de las inteligencias múltiples; para ello cuenta con las siguientes aulas:

INTELIGENCIA MULTIPLE	Nº	AULA
Lógico Matemático	1	Juego con las Operaciones
Lingüística	2	Jugando Leyendo
Espacio Visual	3	Yo Dibujo Yo Pinto
Corporal Kinestésica	4	Yo Danzo
Musical	5	Yo Toco
Intrapersonal	6	Yo Soy
Interpersonal	7	CuCuTo (Cuenta Cuento Teatro y Oratoria)
Naturalista	8	Natural

Fuente: Elaboración Propia

CAPÍTULO II

ESTUDIO DEL MERCADO

2.1. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

2.1.1. Características del cliente

1. **Sexo:** *Femenino*

Consideramos que las personas que se encuentran más dispuesta a encaminar la formación de los niños y pubertos son las mujeres. Ellas poseen mayor paciencia y simpatía para apoyar el crecimiento emocional de los niños.

2. **Edad:** *De 22 a 46 años*

Las edades que requerimos, son por la posibilidad de maternidad, ya que tanto las madres jóvenes como las adultas se encuentran con el entusiasmo de que sus niños realicen diferentes actividades.

3. Ubicación: *Vivir en el distrito de San Juan de Miraflores*

La ubicación donde se desarrollará el proyecto será en el distrito de San Juan de Miraflores, por tal motivo nuestro mercado potencial tendrá que ser en su mayoría ciudadanos Sanjuaninos.

4. Nivel Socio-económico: *Pertenecientes al sector “A”, “B” y/o “C”*

Este tipo de servicio que se brinda en la PEIT E.I.R.L. Se considerará dentro del nivel de “estima alta” de la pirámide de las necesidades planteada por Maslow, ya que no se trata de una necesidad de seguridad (educación básica) sino, de un complemento, que requiere de una inversión.

5. Otras características: *Tener bajo responsabilidad a niños y/o pubertos entre los 05 a 14 años de edad.*

Tratamos con mujeres que tengan bajo su responsabilidad a niños y pubertos, sin importar el vinculo que los una: madres, tías, abuelas, apoderada. Necesitamos la apreciación de ellas y su decisión de matricular a su(s) niño(s) en la PEIT E.I.R.L. en su calidad de “Responsables”.

2.1.2. Características del consumidor

1. Sexo: *Femenino y Masculino*

La PEIT E.I.R.L. brinda los servicios para ambos sexos.

2. Edad: *De 05 a 14 años*

A partir de los 05 años los niños ya tienen consciencia de sus acciones, aplica su razonabilidad, puede diferenciar entre lo “malo” y lo “bueno” y puede demostrar sus inteligencias sin dificultad.

Consideramos los 14 años como la edad tope, porque estudios reconocen que esta, es la edad límite aproximada donde los alumnos aún son moldeables y pueden recepcionar nuevos modales y costumbres, con el fin de sentar las bases para una mejor juventud.

3. Ubicación: *Vivir en el distrito de San Juan de Miraflores*

La ubicación donde se desarrollará el proyecto será en el distrito de San Juan de Miraflores, por tal motivo nuestro mercado potencial tendrá que ser en su mayoría niños de 05 a 14 años Sanjuaninos.

4. Otras características: *Tener como tutora a mujeres que cumplan con las características de cliente.*

Niños de 05 a 14 años que tienen como responsables (madres, tías, abuelas, hermanas o apoderada) a mujeres entre los 22 a 46 años de edad.

2.1.3. Otra Segmentación del cliente

SEGMENTACIÓN GEOGRÁFICA Y SOCIAL	
Nacionalidad	Perú
Provincia	Lima
Distrito	San Juan de Miraflores
Tamaño del área geográfica	23.98 km ²
Coordenadas:	12°09'05"S 76°58'12"O
Población	397,113 habitantes
Densidad	16,560.18
Tipo de población	Suburbana y Urbana
Zonas	Comprende 5 zonas: A, B, C, D y E

Tipo de clima	Primavera, verano, otoño e invierno
Idioma	Español
Comportamiento cultural	Comercial
Estilo de vida	<ul style="list-style-type: none"> - Trabajadoras - Progresistas - Emprendedores <p>(Basado en los 9 estilos de vida de Arellano)</p>
Clase social	Media intermedia, media alta, alta inferior, alta intermedia, alta superior.

SEGMENTACIÓN DEMOGRÁFICA Y ECONÓMICA	
Tipo de población	Población urbana
Edad	Jóvenes y adultos
Sexo	Femenino
Clase social	Media intermedia, media alta, alta inferior, alta intermedia, alta superior.
Estado civil	Soltero o casado
Tamaño de la familia	Pareja con hijo único o más hijos.
Ciclo de vida familiar	<ul style="list-style-type: none"> • Nido lleno: parejas casadas jóvenes con hijos o matrimonios de edad madura con hijos dependientes. • Padres solteros: personas jóvenes o de edad madura con hijos dependientes.
Ingresos	Más de 1,500.00 nuevos soles mensuales
Patrón de gasto	Educación
Educación	Secundaria completa, educación técnica, universidad incompleta, universidad concluida, estudios de post grado casa propia o alquilada

	pero su automóvil propio.
Ocupación	Profesional, técnico, independiente, etc.
Religión	No relevante
Raza y grupos étnicos	No relevante

2.2. MERCADO POTENCIAL

2.2.1. Tamaño del universo

Para hallar nuestro mercado potencial, buscamos el tamaño de la población sanjuanina en el *Instituto Nacional de Estadística de Informática (INEI) 2013*.

	<u>POBLACIÓN</u>
San Juan de Miraflores	397,113
TOTAL HABITANTES	397,113

Fuente: INEI 2013

Luego, usamos la fuente del INEI 2007, por ser la fuente oficial y más completa. Considerando que han transcurrido 7 años, llegamos a la conclusión que las mujeres que tenían 15 años ahora tendrán 22 años y las de 39 años tendrán 46 años, en términos aproximados.

DISTRITO SAN JUAN DE MIRAFLORES	POBLACIÓN		TOTAL
	HOMBRES	MUJERES	
De 0 a 4 años	15,472	14,914	30,386
De 5 a 9 años	15,354	14,434	29,788
De 10 a 14 años	16,488	16,391	32,879
De 15 a 19 años	17,326	18,278	35,604
De 20 a 24 años	18,826	18,997	37,823
De 25 a 29 años	16,970	17,588	34,558
De 30 a 34 años	15,163	15,737	30,900
De 35 a 39 años	12,534	13,860	26,394
De 40 a 44 años	11,574	12,466	24,040
De 45 a 49 años	9,667	10,554	20,221
De 50 a 54 años	8,221	8,996	17,217
De 55 a 59 años	5,964	6,301	12,265
De 60 a 64 años	4,507	4,670	9,177
De 65 a 69 años	3,461	3,686	7,147
De 70 a 74 años	2,660	2,881	5,541
De 75 a 79 años	2,038	2,157	4,195
De 80 a 84 años	1,207	1,254	2,461
De 85 a 89 años	626	738	1,364
De 90 a 94 años	199	258	457
De 95 a 99 años	74	152	226
TOTAL	178,331	184,312	362,643

Fuente: INEI 2007

Bajo estos lineamientos establecidos, consideraremos un total de 84,460 mujeres que comprenden entre las edades de 22 a 46 años de edad.

Ahora investigaremos el nivel socioeconómico de las mujeres que se encuentren en el intervalo de las edades estudiadas.

El servicio que brindaremos en la PEIT E.I.R.L. estará dirigido a los sectores “A”, “B” y “C”, para ello se segmentó de acuerdo a los niveles socioeconómicos, según el cuadro de la Asociación Peruana de Empresas de Investigación de Mercados (APEIM – 2013),

NIVELES SOCIOECONÓMICOS					
(%) HORIZONTALES	A	B	C	D	E
Zona 8: (Surquillo, Barranco, Chorrillos, San Juan de Miraflores)	2	18	36	35	8

Fuente: APEIM 2013

Finalmente, el siguiente cuadro muestra los resultados de la segmentación realizada:

ZONA 8	%	Cantidad
Sector A	2.40%	2,027
Sector B	18.20%	15,372
Sector C	36.20%	30,575
TOTAL		47,973

Fuente: Elaboración Propia

Por lo tanto, el mercado que nos vamos a dirigir está compuesto por 47,973 mujeres en edades comprendidas de 22 a 46 años de edad.

2.2.2. Tamaño de la muestra

Para calcular nuestra muestra existen dos (02) formulas: para hallar muestras finitas e infinitas.

Para muestras infinitas se utilizan universos que no son contabilizados o se desconocen. En nuestro caso conocemos que la población de San Juan de Miraflores consta de 47,973 habitantes que se encuentran en la zona A,

B y C, por tal razones se descarta la posibilidad de hallar nuestra muestra con esta fórmula.

En cambio, como ya contamos con una cantidad de habitantes definida, es decir conocemos el total de la población de San Juan de Miraflores de los sectores A, B y C, aplicaremos la fórmula que calcula la muestra finita para averiguar el total de encuestas que tendremos que estudiar.

Formula de muestra finita:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde:

N	=	Total de población
Z α	=	1.96 al cuadrado (si la seguridad es del 95%)
p	=	Proporción esperada (en este caso 5%=0.05)
q	=	1 - p (en este caso 1 - 0.05 = 0.95)
d	=	Precisión (utilizamos un 5%)

Entonces:

$$n = \frac{47,973 * 1.96^2 * 0.05 * 0.95}{0.05^2 * (47,973 - 1) + 1.96^2 * 0.05 * 0.95}$$

$$n = \frac{8,753.97}{120.11}$$

$$n = 72.88$$

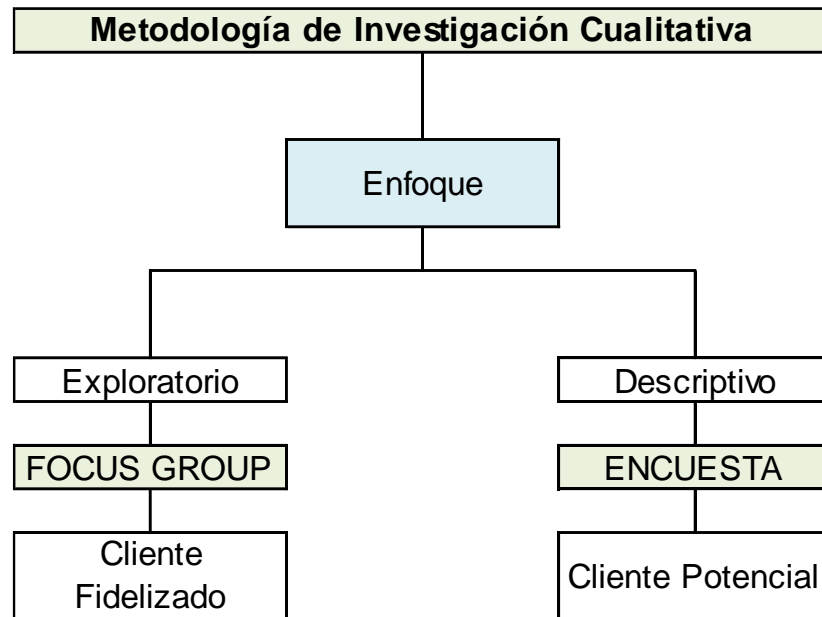
$$\mathbf{n = 73}$$

Según los resultados de nuestra fórmula, necesitaríamos 73 encuestas, para poder hallar las necesidades de nuestros clientes potenciales; las cuales acto seguido fueron elaboradas según cronograma.

2.3. MERCADO OBJETIVO

Para el siguiente estudio, se desarrolló una metodología de investigación cualitativa, con dos distintos enfoques:

La metodología se muestra en el siguiente gráfico:



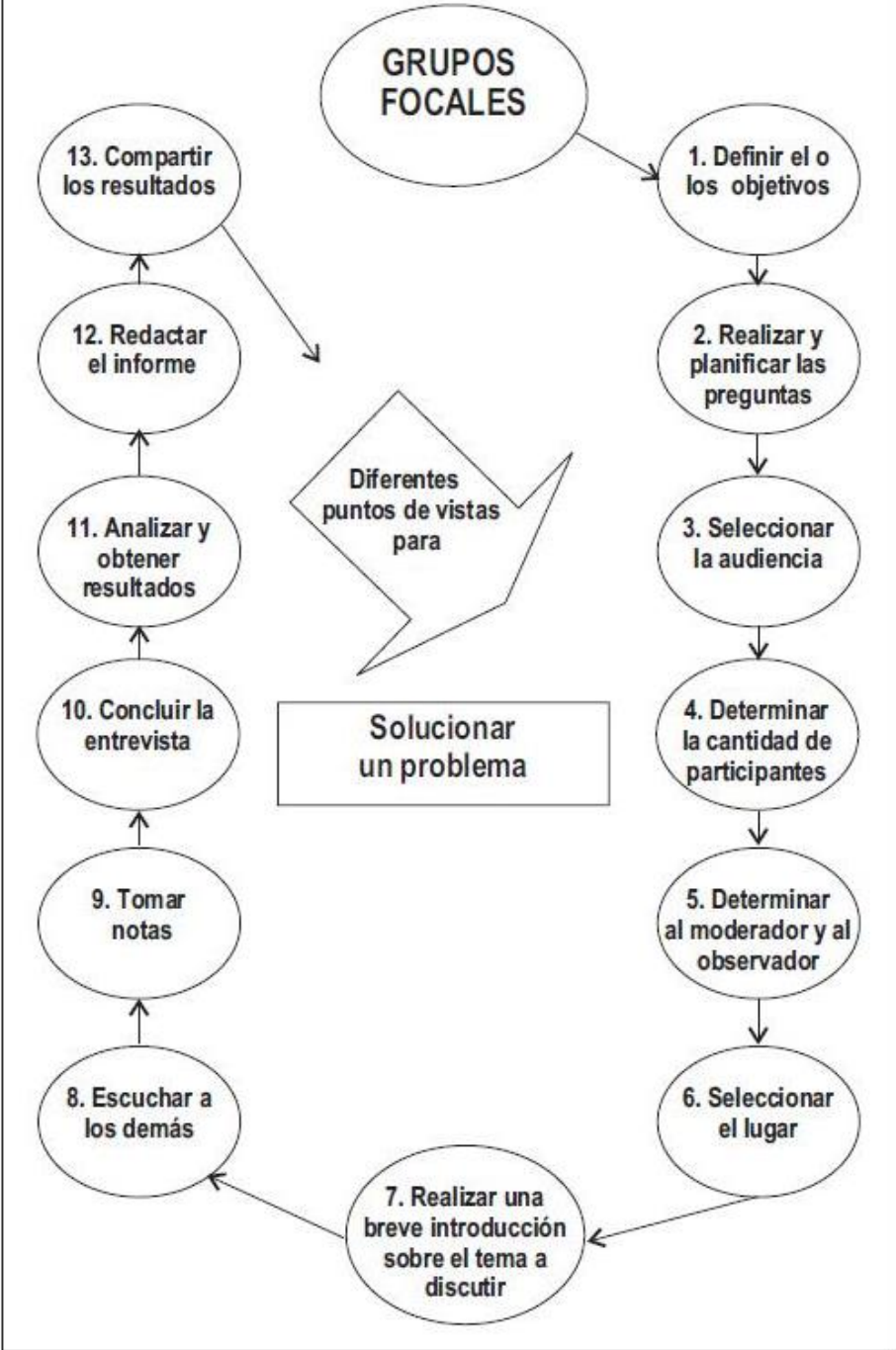
FUENTE: Elaboración Propia

2.3.1. Enfoque Exploratorio

Este enfoque está dirigido a nuestros clientes fidelizados, por los cuales nos animamos a aperturar nuevamente la PEIT E.I.R.L.

Para poner en marcha este estudio, realizamos dos (02) Focus Group, de las cuales 10 señoras formaron parte del primer turno y otras 10 del segundo turno.

Figura 1
Pasos para realizar los Grupos Focales



FUENTE: Técnica del grupo focal (Cortés, 2005, p. 68)

RESUMEN DEL FOCUS GROUP

Hemos realizado un pequeño Focus Group con 20 madres de familia, tomando como referencia a los antiguos clientes, conformado por un grupo de madres del PROMOLIBRO “Sembrando Cultura” - (Consejo Nacional de Democratización del Libro y la Lectura) las cuales respondieron a las siguientes preguntas:

1. ¿Conoce usted qué tipo de servicios brinda la PEIT?

El 100% de nuestros clientes tenía el conocimiento de los servicios brindados por nuestra institución, esto debido a que ya habían gozado con anterioridad de nuestros servicios.

Se recibieron buenos comentarios al respecto, e incluso nació la idea de una de nuestras clientas, de promocionar por los medios de comunicación el servicio que se brinda en esta Escuela.

2. ¿Ha escuchado de alguna otra institución que brinde los mismos servicios?

Nuestras clientas manifestaron haber escuchado de distintos servicios similares, que intentan lograr un desarrollo de todas las inteligencias en los niños, pero muchas de ellas habiendo apostado por instituciones grandes, no lo habían logrado.

“Conozco muchas que intentan que el niño ame a su escuela, pero siempre son vistas solo como eso, Escuelas” – Dijo una de ellas, haciendo hincapié a que el servicio brindado por nuestra escuela era un servicio muy completo y creativo.

3. ¿Cuál cree que sea el servicio diferenciado de nuestra institución?

Más del 50% de nuestras clientas opinaron respecto a cómo se habían sentido sus niños en la institución y las ganas que tenían por volver a sus clases día tras día. El 30% de ellas le dieron énfasis a la inculcación de los valores y el cambio que podía notar en sus

niños. Se contaron anécdotas de cómo los propios niños llegaban a casa a corregir a sus padres y familiares.

Dos de ellas enfatizaron en la enseñanza personalizada y la relación amical entre profesor – alumno. Y todas concordaron respecto a la calidad de enseñanza en todos los servicios brindados por nuestra institución.

4. ¿Los servicios que se brindaron a sus hijos superaron sus expectativas?

“Pensé en una escuela vacacional donde mantuvieran ocupado a mi niño, y terminó siendo mucho mejor que el colegio” – Respondió una de ellas, teniendo la aprobación de muchas de nuestras clientas.

“Yo sí tenía expectativas altas, ya que conozco a los Hermanos Vilca y sé sobre su trayectoria artística, así como su formación integral. Cuando me enteré que ellos eran los promotores, no dudé ni un segundo” Dijo otra clienta, recibiendo la aprobación de muchas de las presentes.

5. ¿Quisiera usted volver a recibir un servicio igual y mejorado?

Las clientas se encontraban muy conformes con el servicio recibido y no creían que este fuera a mejorarse. – Pero si la Escuela cree poder mejorar el Servicio, pues adelante. ¡Qué nos sorprenda! – Esta expresión y entre otras nos daba a notar el entusiasmo de nuestras clientas y nos daba a conocer el buen servicio que habíamos brindado.

6. ¿Tuvo algún problema con la ubicación de la escuela cuando se brindaba el servicio?

Un 70% de nuestras clientas era de San Juan de Miraflores y por tanto no se hicieron problemas respecto a la ubicación de nuestra Escuela, el resto manifestó alguna de sus incomodidades debido a la distancia pero sin dejar de estar dispuestas a formar parte de la Escuela debido a la calidad de servicio. Otras

comentaron sobre su suerte al encargárselos a sus hermanos o hermanas, debido a que sus hijos iban en grupo.

7. ¿Si se decide abrir una sucursal, qué ubicación nos sugeriría?

Las reacciones negativas y positivas sobre la idea de una sucursal fue muy un uniforme, ya que algunas opinaban sobre una mayor cobertura y menor distancia, dando una aprobación y otras se preocuparon en que la calidad del servicio pueda bajar, debido a la distribución de los profesores y la enseñanza masiva.

8. ¿Qué turno cree usted que sea más beneficioso para que sus niños estudien en nuestra escuela?

La mayoría de las madres, 14 para ser exactos, nos contaron que sus hijos estudian en las mañanas, y que en los colegios particulares de donde salen sus niños, tienen clases hasta las 2pm. “Así que sería recomendable que las clases en nuestra escuela empiecen a partir de las 3pm, para darle tiempo a los niños que almuercen”.

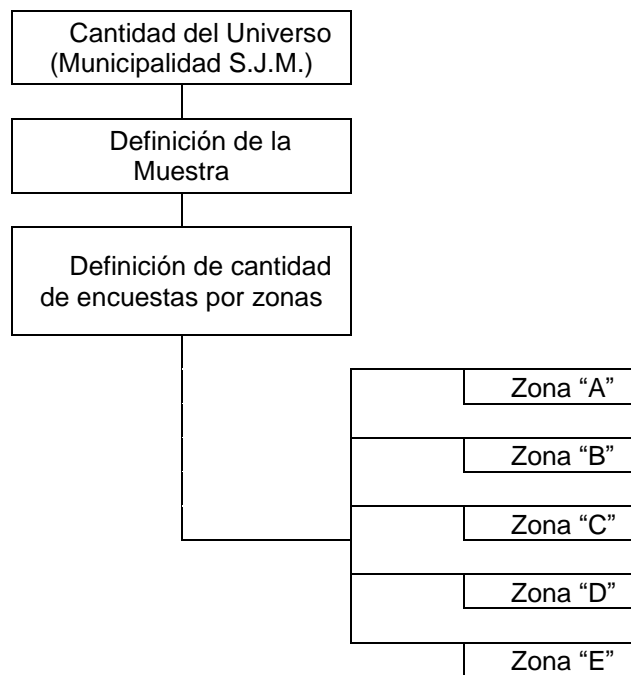
Otras 6 madres, tienen sus hijos estudiando en la tarde, y nos preguntaron si podríamos abrir un turno en la mañana, ya que sus hijos se sentirían apenados si se abre la escuela y ellos no cuenten con la disponibilidad de asistir.

2.3.2. Enfoque Descriptivo

Para poder conocer nuestro mercado potencial, realizamos unas encuestas donde podemos, conocer un poco más sobre la población a donde va dirigido nuestro proyecto.

1. Estructura de investigación del enfoque descriptivo

Para realizar el estudio de nuestro mercado segmentado, se necesitó de la elaboración de una estructura de investigación, con el fin de obtener resultados variados por zonas.



FUENTE: Elaboración Propia

Las encuestas se realizaron en las 5 zonas del distrito de San Juan de Miraflores, en los alrededores de los colegios particulares, donde se encuentran las madres entre 22 y 46 años de los niveles socioeconómicos “A, B, y C” (nuestro mercado segmentado).

N°	Colegios	Ubicación	Zona	Cantidad de Encuestas
1	Leonard Euler	Jirón Buenaventura Aguirre 461	A	7
2	Maestro Cruz Saco	Avenida San Juan 741	A	7
3	Fermín Tangüis	Jirón Joaquín Bernal 370	A	8
4	Leonard Euler	Jirón Francisco De Paula Ugarriza 157	B	7
5	Villa San Juan	Avenida Pedro Silva 410	B	7
6	Capitán Enrique Oppenheimer	Jirón Enrique Oppenheimer 901	C	8
8	Monte Carmelo	Jirón Andrés Guzmán 526	C	7
9	Emmanuel College	Jirón Julio Bellido 1110	D	7
10	Saco Oliveros	Jirón Maximiliano Carranza 654	D	7
11	Manuel Antonio Ramírez Barinaga	Avenida San Juan 888	E	8
	TOTAL DE ENCUESTAS			73

Fuente: Elaboración Propia

Los puntos estratégicos donde realizamos las encuestas, los definimos considerando las zonas socioeconómicas. Los once (11) colegios que muestra nuestro cuadro, son colegios particulares de primaria del distrito de San Juan de Miraflores.

2. Cronograma de encuesta

Para la elaboración de nuestras encuestas seguimos el siguiente cronograma:

SEMANAS	Diciembre					Enero				
	1	2	3	4	5	1	2	3	4	5
Estudio de la Encuesta		x								
Formulación de la encuesta			x							
Selección del personal				x						
Impresión de la Encueta						x				
Ejecución:										
Zona A							x			
Zona B							x			
Zona C							x			
Zona D							x			
Zona E							x			
Evaluación de Resultados								x		

Fuente: Elaboración Propia

SEGUNDA SEMANA DE ENERO: Ejecución

- i. Zona A: Lunes 06 de enero, Horas 13:00 pm
- ii. Zona B: Martes 07 de Enero, Horas 13:00 pm
- iii. Zona C: Miércoles 08 de Enero, Horas 13:00 pm
- iv. Zona D: Jueves 09 de Enero, Horas 13:00 pm
- v. Zona E: Viernes 10 de enero, Horas 13:00 pm

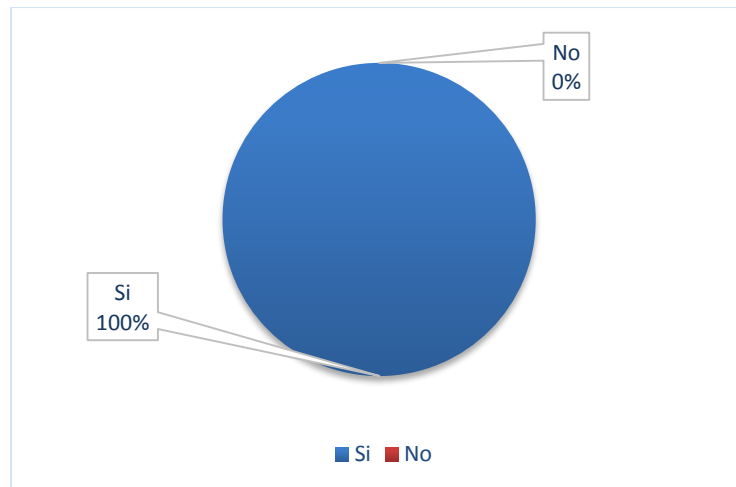
3. Resultados de la investigación

Las encuestas se realizaron en los alrededores de los colegios particulares, mencionados anteriormente. Por tal motivo las mujeres encuestadas cumplen con la segmentación de nuestro mercado.

1. ¿Es apoderada de uno(s) niño(s) entre los de 05 a 14 años de edad?	
Si	73
No	0
TOTAL	73

Fuente: Elaboración Propia

El 100% de ellas tienen bajo responsabilidad a niños y/o pubertos entre los 05 y 14 años de edad.

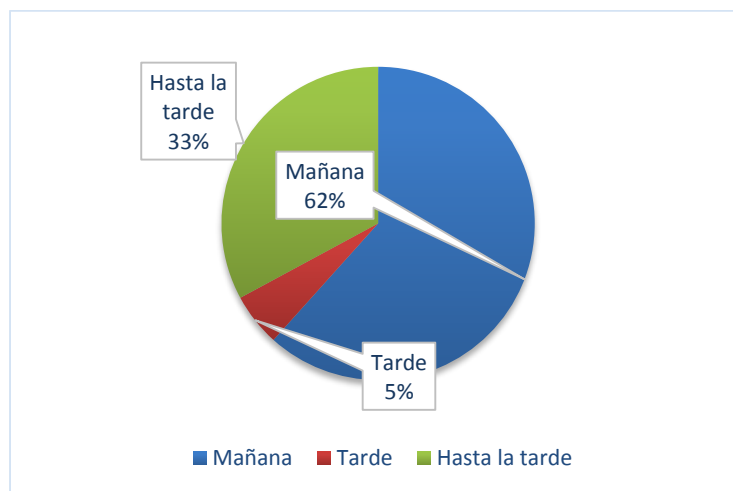


Para averiguar los horarios de atención en nuestra escuela, averiguamos los horarios en que los niños y/o pubertos estudian.

2. ¿En qué turnos estudian su(s) niño(s)?	
Mañana	45
Tarde	4
Hasta la tarde	24
TOTAL	73

Fuente: Elaboración Propia

El 62% de los niños y/o pubertos estudian en las mañanas, el 5% en la tarde y el 33% estudian hasta la tarde (8:00am - 2:30pm).

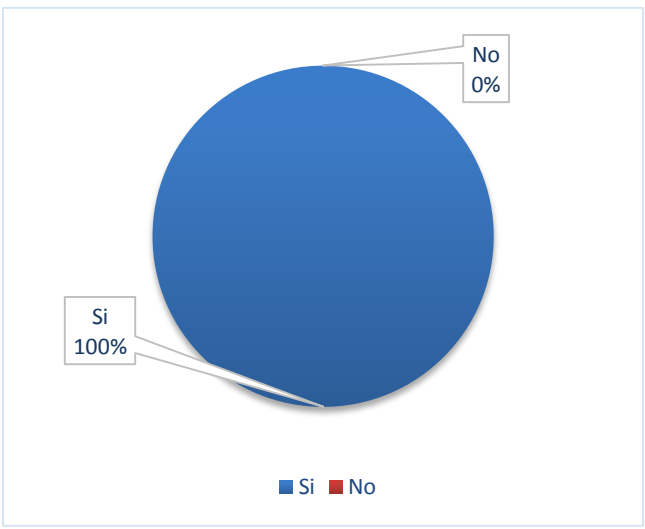


Con esta información, la PEIT E.I.R.L. brindará horarios a partir de las 3:30pm aproximadamente, para que los niños y/o pubertos puedan asistir sin problemas.

3. ¿Su niño lleva algún tipo de taller de verano?	
Si	73
No	0
TOTAL	73

Fuente: Elaboración Propia

El 100% de los niños y/o pubertos que estudian en colegios particulares llevan talleres de verano.



Lo que nos muestra que existen madres interesadas por el desarrollo de sus hijos.

4. ¿Cuál es el costo de la mensualidad por taller?	
90	29
100	12

110	2
120	8
130	1
140	3
150	3
160	15
TOTAL	73

Fuente: Elaboración Propia

Cada taller que realizan en verano tiene un costo diferente, con un promedio de 125.00 nuevos soles por taller.

5. ¿Cuántas horas a la semana realiza el taller?	
2	2
3	6
4	11
5	25
6	29
TOTAL	73

Fuente: Elaboración Propia

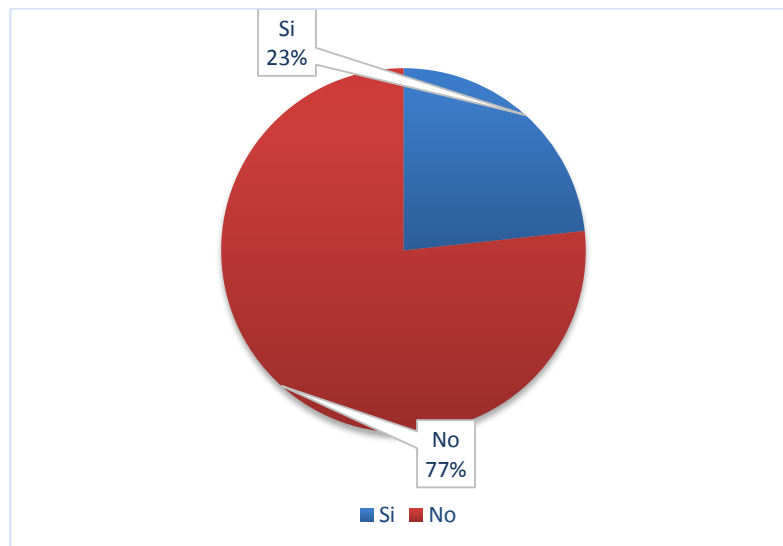
La duración de los talleres que se realizan tienen un promedio de 4 horas a la semana, lo que nos indica que: Un taller de 4 horas cuesta un promedio de 125.00 nuevos soles.

6. ¿Ha escuchado hablar de las Inteligencia Múltiples?	
Si	17

No	56
TOTAL	73

Fuente: Elaboración Propia

Para la pregunta N°006, nos dimos cuenta que la mayoría de madres no conocían sobre las Inteligencias Múltiples, por tal motivo se les explicó con un breve resumen qué eran, quienes las poseen y cómo desarrollarlas.



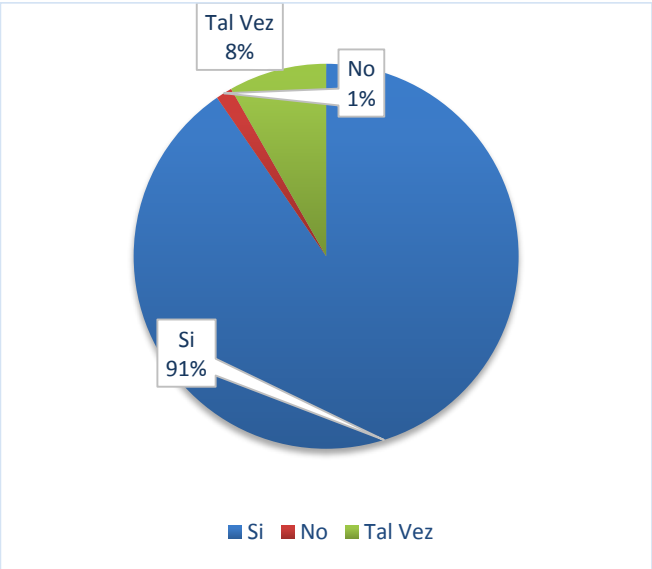
Luego de la breve explicación de las Inteligencias Múltiples, las madres quedaron interesadas en tema.

7. ¿Crees que tu(s) niño(s) necesitan desarrollar las 8 Inteligencias Múltiples?	
Si	66
No	1
Tal Vez	6

TOTAL	73
-------	----

Fuente: Elaboración Propia

El 91% de las madres se encuentran seguras que sus niños necesitan desarrollar todas sus Inteligencias Múltiples, siendo un 8% que aún no se deciden y un 1% que cree que su hijo no necesita desarrollar estas inteligencias.



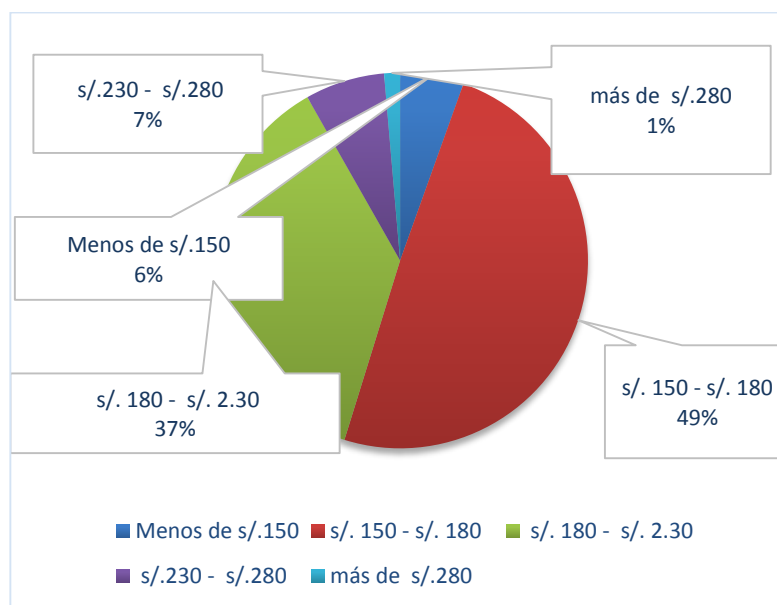
Antes de iniciar con la pregunta N°008 se les comentó a las madres el objetivo del proyecto; qué es lo que la PEIT E.I.R.L. desea desarrollar en sus hijos.

Acto seguido, se les consultó a las madres el precio que estarían dispuestas a pagar por este servicio, teniendo ya el conocimiento de los beneficios.

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de la PEIT?	
Menos de s/.150	4
s/. 150 - s/. 180	36
s/. 180 - s/. 2.30	27
s/.230 - s/.280	5
más de s/.280	1
TOTAL	73

Fuente: Elaboración Propia

Los resultados nos indicaron que la mayoría estaría dispuesta a pagar entre 150.00 a 180.00 nuevos soles.

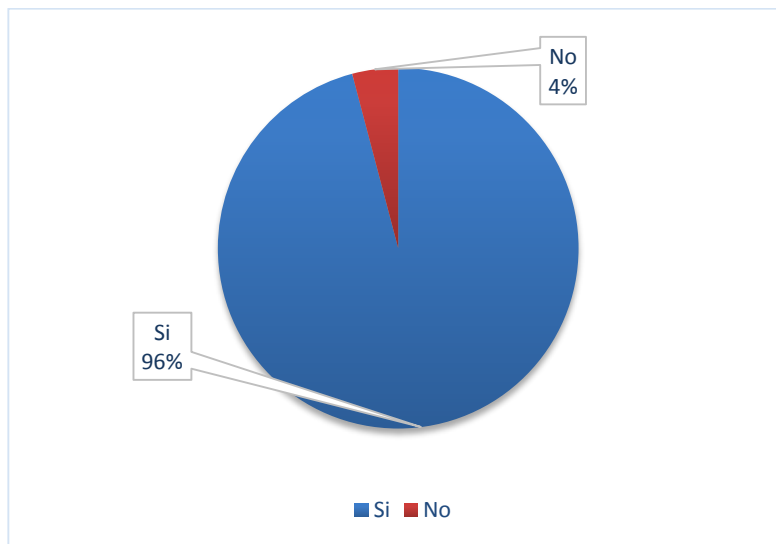


Con los resultados obtenidos, nos damos cuenta que las madres tienen un gran interés por el desarrollo integral de sus hijos.

9. ¿Le gustaría que el desarrollo de las inteligencias múltiples en su(s) niño(s) sea durante todo el año?	
Si	70
No	3
TOTAL	73

Fuente: Elaboración Propia

A 96% de las madres les gustaría que el desarrollo integral de sus hijos sea durante todo el año, mientras que el 4% opina que sería de mayor beneficio solo los veranos.

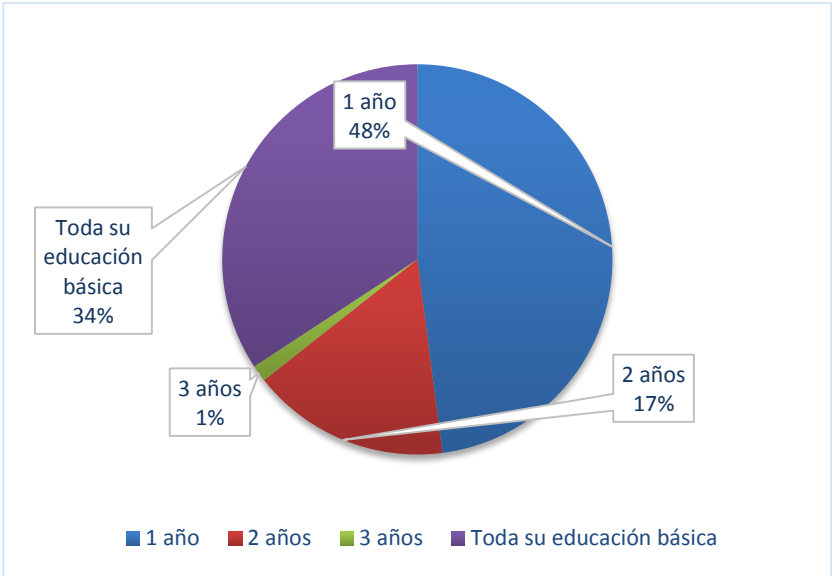


Por último, deseamos estudiar la necesidad a través del tiempo, para lo cual desarrollamos la pregunta N°010.

10. La PEIT pretende que su hijo pueda llevar su educación básica paralelamente con el desarrollo de sus inteligencias múltiples ¿Cuántos años inscribiría a su niño en la PEIT?	
1 año	35
2 años	12
3 años	1
Toda su educación básica	25
TOTAL	73

Fuente: Elaboración Propia

El 48% de nuestras clientas creen que sus hijos necesitan solamente un año para desarrollar sus inteligencias, mientras que el 34% pretende que sus hijos no solo aprendan y desarrollen sus inteligencias, sino que se mantengan en una actividad constante para poder potencializarlas.



2.4. ANALISIS DE LA COMPETENCIA

2.4.1. Principales Competidores

1. Colegio Fermín Tangüis

Es una escuela de primaria y secundaria que busca educar integralmente a los alumnos, fomentando el desarrollo de sus capacidades y actitudes, a través de estrategias que prioricen el aprendizaje y el empleo de las nuevas tecnologías, y estén en condiciones de asumir de manera autónoma su propio desarrollo. Aspiran a acrecentar permanentemente todas las dimensiones de la personalidad del educando a través de un trabajo integrado y compartido entre padres y maestros para ofrecer a la sociedad personas formadas con calidad que contribuyen e impacten en la transformación y progreso del país.

Brinda sus talleres de verano Summer School donde enseñan robótica, natación, manualidades, karate, vóley, básquet, danza y otros.

2. Municipalidad de San Juan de Miraflores

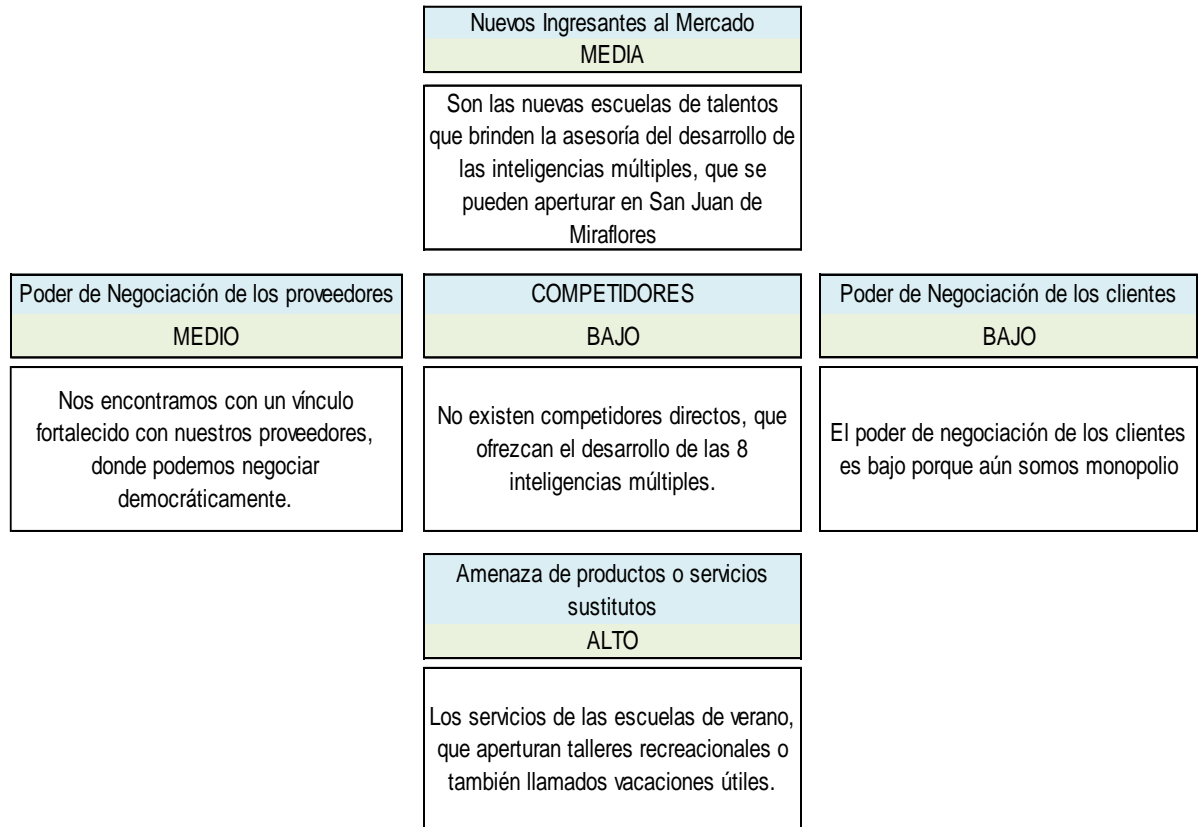
La Sub Gerencia de Educación, Cultura, Deporte, Recreación y Juventud de San Juan de Miraflores, ofrece en épocas de veranos talleres diversos para su población.

3. Academia Baluarte

Es una academia evangelista de formación artística y personal, que brinda talleres de verano diversos, ofrecen optimizar la conducta, seguridad en sí mismos, la tolerancia, la autoestima, la concentración y muchos detalles que son importantes para lograr el éxito.

2.4.2. Las Cinco Fuerzas de Porter

Utilizamos el modelo de las cinco fuerzas de Porter (Porter 2009), donde analizamos los actores como clientes, proveedores, negocios del sector y competidores potenciales.



Fuente: Elaboración Propia

1. Poder de Negociación de los clientes

El poder de negociación con los clientes es bajo, ya que el producto que ofrece la PEIT E.I.R.L. es un servicio integral, donde los padres sienten el interés en que sus niños puedan desarrollar todo su potencial.

2. Poder de Negociación de los proveedores

Con lo referente al poder de negociación de los proveedores, encontramos que los docentes que nos brindarán sus servicios serán profesionales fidelizados con la escuela, ya que en su mayoría estos serán familiares, contando no solo con calidad en el servicio, si no con un compromiso “Profesor – Alumno” de por medio.

3. Amenaza de productos o servicios sustitutos

Existen muchas escuelas que brindan talleres de verano, que ofreciendo cursos individuales con el único objetivo de que los niños aprovechen sus vacaciones. A estas escuelas las consideramos como la “competencia sustituta”; ello debido a que tienen una gran demanda por los padres de familia.

4. Nuevos Ingresantes al Mercado

Ante la apertura de la PEIT E.I.R.L. existen medianas posibilidades de que los talleres de verano se vuelvan en talleres múltiples y puedan ofrecer nuestros mismos servicios.

2.5. ANÁLISIS Y PRONÓSTICO DE VENTAS

Antes de realizar un pronóstico de cantidad de niños y/o pubertos matriculados en la PEIT E.I.R.L., observamos que cada salón cuenta con una capacidad máxima de 12 personas, para un trabajo personalizado con los alumnos. Por otro lado teniendo en cuenta nuestras condiciones como NRUS, no debemos exceder los S/. 360,000 de ingresos anuales. A continuación graficamos mediante una tabla, la capacidad máxima de ventas para el proyecto.

	Capacidad por ambiente	Ambientes	Turno Tarde	Horarios (L-M-V)(M-J-S)	Matricula	Mensualidad	TOTAL de Alumnos	Matricula TOTAL	Mensualidad TOTAL	INGRSO ANUAL
Máxima	12	8	1	2	100.00	155.00	192	1,200.00	29,760.00	358,320.00

Fuente: Elaboración Propia

La capacidad máxima de alumnos para nuestro proyecto es de 192 personas, por ello ha sido de suma importancia considerar los resultados de la pregunta N°008 de la encuesta (¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de la PEIT?), Esto en razón a que las madres han tenido reacciones muy positivas respecto al proyecto, pero no todas cuentan con los mismos recursos y cantidad de niños.

Consideramos que el rango de mensualidad más apropiado es de s/. 150 - s/. 180, aprobado por el 49% de las personas encuestadas, siendo 95 personas las que aprobarían el precio ofertado.

Como hemos mencionado las 95 personas segmentadas estarán divididas en dos turnos. Pero por inicio de actividad hemos decidido abrir un solo turno, con lo cual graficamos en el siguiente cuadro.

			2 Turnos	1 Turno
Menos de s/.150	4	5%	11	5.26
s/. 150 - s/. 180	36	49%	95	47.34
s/. 180 - s/. 2.30	27	37%	71	35.51
s/.230 - s/.280	5	7%	13	6.58
más de s/.280	1	1%	3	1.32
TOTAL	73	100.00%	192	96.00

Fuente: Elaboración Propia

Nuestra proyección de ventas para el primer año es de 48 personas matriculadas.

CAPÍTULO III

PLAN DE MARKETING

3.1. ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO

3.1.1. Posicionamiento basado en las características del servicio

La mayoría de nuestra competencia enfoca su servicio en brindar diversos talleres recreacionales, que no cuentan con un fin determinado, su máximo objetivo es el asimilamiento del taller en las personas (niños – adultos) y su aplicación práctica.

Nuestro servicio será brindado especialmente a los pequeños de 05 a 14 años, quienes podrán desarrollar cada una de sus inteligencias múltiples (08), para despertar y potencializar cada habilidad oculta en ellos.

Nos basaremos en desarrollar las siguientes inteligencias:

LAS INTELIGENCIAS MÚLTIPLES PROPUESTAS POR GARDNER Y LAS DIFERENTES CAPACIDADES DE LAS PERSONAS...		
1	LINGÜÍSTICAS	Escuchando, leyendo, hablando, escribiendo.
2	LÓGICO - MATEMÁTICAS	Haciendo abstracciones, razonando, categorizando, haciendo hipótesis.
3	ESPACIALES	Viendo, imaginando, dibujando, pintando.
4	CINÉTICO - CORPORAL	Tocando, moviéndose, sintiendo, construyendo.
5	MUSICALES	Canto, el tarareo, las percusiones.
6	INTERPERSONAL	Haciendo relaciones, cooperando, enseñando, enfaticando.
7	INTRAPERSONAL	Meditando, planeando, individualizando, seleccionando.
8	NATURISTA	Identificación y clasificando las especies en sus medios ambientes.

FUENTE: René Díaz Lefebvre, Inteligencias Múltiples
¡Despierte el Potencial de Aprendizaje!

3.1.2. Propuesta Única ddde Ventas

En la PEIT E.I.R.L. nuestro punto de diferenciación no solo será el brindar talleres recreacionales, sino que se ofrece el desarrollo de una metodología innovadora, por ejemplo se realizará un diagnóstico previo al niño, para que descubra cuáles son sus talentos y pueda desarrollarlo de manera plena.

A continuación detallaremos la metodología del juego “D” que se desarrollará a inicios del ciclo académico de la PEIT E.I.R.L.

3.1.3. Metodología de valor agregado

JUEGO “D” (DIAGNOSTICO EDUCACIONAL)

La evaluación rígida tradicional generalmente distorsiona las verdaderas capacidades del niño. En consideración a esta realidad la PEIT E.I.R.L. ha desarrollado métodos alternativos para un buen diagnóstico:

1. La Observación:

Es la principal herramienta que se usará en nuestro proyecto para diagnosticar el tipo de inteligencia que más se destaca en un niño. De esta forma se elegirá el taller más acorde en que se desarrollará la expectativa personal del alumno.

Mediante el juego “D” tendremos pistas muy importantes como por ejemplo:

- El cliente lingüístico se caracterizará por hablar.
- El cliente espacial se caracterizará por garabatear.
- El cliente corporal o kinestésico se caracterizará por sus movimientos.

Todos estos comportamientos nos transmite una idea, no determinativa pero si apreciativa para deducir que talleres debe desarrollar cada niño. El docente deberá tener un cuaderno para

registrar las observaciones y las actividades que tienen más inclinación en el niño, registrando sus fortalezas y debilidades del educando.

2. La Documentación:

Son los certificados, premiaciones, diplomas y/o reconocimientos otorgados por nuestra escuela con la finalidad de estimular al niño en su buen desarrollo. Esta documentación se otorga cuando el niño ha destacado en alguna inteligencia múltiple en especial, generando una influencia positiva, no solo para él, sino para sus compañeros quienes intentarán superarlo.

3. La Referencia de los Padre o Tutores:

Se refiere a la información brindada por los responsables sobre las preferencias personales de sus hijos. Nos informaremos qué les gusta y qué no les gusta, qué les cuesta aprender y qué aprenden sin problemas. Dicha información es valiosísima para emprender el desarrollo en los niños.

4. Pruebas Informales:

Previo a esta prueba, se les narrará el cuento “Me perdí en la selva” en la cual cada personaje del cuento se distinguirá por una inteligencia en especial, por ejemplo el loro (inteligencia lingüística) el canario (la inteligencia musical) etc.

Luego de haber narrado el cuento al niño se le dará la oportunidad de ir a 8 rincones previamente establecidos que representará una inteligencia cada uno de ellos. El docente anotará la preferencia del niño según el rincón que elija. Se le dará el tiempo necesario para disfrutar lo que él haya elegido y luego rotará a los otros rincones de inteligencia múltiples. Después de este proceso se le presentará al niño un mural donde se encuentren los

personajes del cuento con sus inteligencias múltiples y personajes célebres que hayan destacado en las mismas.

Terminado este proceso se les preguntará a los niños si quieren conocer sus propias habilidades dándole la libertad de elegir por ellos mismos sus inclinaciones personales y por último el niño plasmará en una hoja lo que más llamó su atención.

Como se observa, el desarrollo de esta prueba se hace directamente con el niño para descubrir sus habilidades y destrezas. Es de acuerdo a las inclinaciones que demuestren en el juego “D” y preguntas directas que le gustaría ser en el futuro cuando sea mayor, o “Qué le gustaría alcanzar al final del curso”. Que se evaluará el resultado.

El objetivo que el niño quisiera alcanzar al final del curso será graficado con letras decorativas poniéndolo en un lugar visible con la finalidad que el niño pueda evaluar día a día, qué es lo que ha hecho para conseguirlo. Todo este proceso se realizará en un ambiente de cariño con palabras amables de confianza y respeto.

3.2. LA MEZCLA DE MARKETING

3.2.1. Estrategia del Producto

Nuestra escuela cuenta con 8 talleres distintos, explotándose en las 8 inteligencias múltiples.

1. Inteligencia Lógico Matemática:

Es una inteligencia que ha desarrollado la capacidad de usar los números de manera efectiva como un matemático o un científico. Esta inteligencia incluye la sensibilidad a los esquemas o relaciones lógicas, a las afirmaciones y las proposiciones.

En la PEIT E.I.R.L. lo desarrollaremos con el taller “Jugando con las operaciones”, “Cálculo veloz”, “El rey de las cifras”, etc.

2. Inteligencia Lingüística:

Es la capacidad de usar las palabras tanto oral como escrita de una manera efectiva.

Para lo cual la PEIT E.I.R.L. utilizará sus talleres de “Jugando leyendo”, “El gran orador”, “Creando palabras”, etc. donde se realizarán las lecturas recreativas con el propósito de que el niño lea con placer, cuente cuentos y poesías. Logrando editar sus propias creaciones literarias.

3. Inteligencia Espacial:

Es la habilidad para percibir de manera exacta el mundo visual espacial. Esta inteligencia incluye la sensibilidad al color, la línea, la forma, el espacio y las relaciones que existen entre estos elementos.

La PEIT E.I.R.L. ha desarrollado el taller de “Trazando el camino”, “Hallando la salida”, “Yo lo pinto”, etc.

4. Inteligencia Corporal Kinestésica:

Es la capacidad de usar todo el cuerpo para expresar ideas y sentimientos a través de la expresión facial o corporal.

La PEIT E.I.R.L. da mucho énfasis a este taller desarrollando los talleres de “Moviendo mis pies”, “Soy deportista”, “Dilo con el cuerpo”, etc.

5. Inteligencia Musical:

Es la capacidad de percibir, discriminar, transformar o expresar la música. Esta inteligencia incluye la sensibilidad al ritmo, tono, melodía, timbre, color tonal de una pieza musical, etc.

La PEIT E.I.R.L. ofrece a sus clientes los talleres de “La voz”, “Tocando cuerdas”, “Soplado ritmo”, etc.

6. Inteligencia Intrapersonal:

Es la inteligencia que desarrolla el conocimiento de sí mismo y la habilidad para adoptar las propias maneras de actuar.

Esta inteligencia incluye tener una imagen precisa de uno mismo, conociendo sus poderes, temperamentos y deseos.

La PEIT E.I.R.L. ofrece los talleres de “Liberando mi negatividad”, “Desarrollando mi inteligencia emocional”, “Soy importante”. Etc.

7. Inteligencia Interpersonal:

Es una capacidad compleja porque requiere percibir las intenciones, las motivaciones, y los sentimientos de otras personas; así como establecer distinciones en los estados de ánimo.

Para el desarrollo de esta inteligencia la PEIT ha creado un taller denominado “CUCUTOB”

- CUCU: Cuenta Cuento
- T: Teatro Títeres
- O: Oratoria.

8. Inteligencia Naturista:

Es el conocimiento que ocurre a través del encuentro con el mundo natural. Este conocimiento incluye la apreciación, el entendimiento de las especies de flora y fauna.

Por lo cual la PEIT E.I.R.L. ha creado el taller de “Mi Ranchito”, “El mejor jardinero”, “Amantes de la naturaleza”, etc. Esto con el propósito de dar una formación integral formativa desarrollando las inteligencias múltiples en los niños de 05 a 14 años de edad sin considerar su edad cronológica tratando de desarrollar su edad mental y por medio de la naturaleza, etc.

3.2.2. Estrategia de la marca

La escuela de talentos llevará por nombre “PEIT” que son las ciclas iniciales de “Primera Escuela Internacional de Talentos” e irá acompañado de las iniciales E.I.R.L. por su normativa, ya que esta empresa se ha constituido como una “Empresa Individual de Responsabilidad Limitada”.



Utilizamos en nuestra marca el círculo amarillo, símbolo de una gran luminosidad, para resaltar los talentos que se pretenden desarrollar en el alumno de la PEIT E.I.R.L.

El color turquesa, es la combinación de verde y azul, para reflejar tranquilidad, descanso.

Lo que pretende vender la PEIT E.I.R.L., es que sus alumnos desarrollen sus talentos y se sientan a gusto con ellos, por medio de un buen sistema de “Enseñanza, Aprendizaje y Práctica”.

3.2.3. Estrategia del precio

Analizamos a nuestra competencia directa y sus precios por talleres que se brindaran tres veces por semana.

El precio promedio por taller de nuestra competencia directa es en promedio de 125.00 nuevos soles mensuales. Consideramos que nosotros que brindamos un servicio de 8 talleres (Inteligencias Múltiples) + el servicio de asesoría para potencializar las capacidades del niño tendríamos que ofrecer un precio mucho mayor.

Considerando el resultado de nuestras encuestas, la PEIT E.I.R.L. pretende ofrecerle al cliente un precio cómodo y accesible para que la mayoría de los niños puedan gozar de este servicio.

Se define un costo mensual para para los diferentes años, se detalla a continuación:

- Primer año: S/.135.00
- Segundo año: S/.140.00
- Tercer año: S/.145.00
- Cuarto año: S/.155.00
- Quinto año: S/.160.00

Muy aparte del pago único anual de S/.100.00 por derecho de matrícula.

3.2.4. Estrategia del punto de venta

La PEIT E.I.R.L. se encontrará ubicada en San Juan de Miraflores; lugar reconocido por años como taller artístico y escuela de talentos.

3.2.5. Estrategias de Promoción

1. Comercio Electrónico

El producto se publicitará y mantendrá mediante el comercio electrónico:

FACEBOOCK:<https://www.facebook.com/pages/PEIT-Primera-Escuela-Internacional-de-Talentos/149052858492582>

El Facebook de la PEIT E.I.R.L. estará actualizado con fotos, videos y textos que el niño (alumno) logre desarrollar dentro de la escuela.

2. Acción promocional de volanteo

Para que la PEIT E.I.R.L. cuente con clientes potenciales informados, establecimos un cronograma de Gants, donde se detallan las actividades a realizar:

ACTIVIDADES		En semanas											
		MAYO				JUNIO				JULIO			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Diseño de materiales de difusión				x								
2	Definir puntos estratégicas para volanteo					x							
3	Búsqueda de personal para volanteo						x						
4	Impresión de materiales de difusión							x					
5	Volanteo en puntos estratégicos									x	x		

Fuente: Elaboración Propia

Se tuvo estimado volantear en puntos estratégicos, como son los colegios nacionales aledaños a la PEIT E.I.R.L.

3. Otras opciones promocionales:

También se consideró hacer publicidad de perifoneo más un mural en la fachada de la PEIT E.I.R.L.

GASTOS PUBLICITARIOS	
Perifoneo en mercados	90
Mural de fachada	70
Volantes (impresión, diseño y volanteo)	150
TOTAL	310

Fuente: Elaboración Propia

3.2.6. Estrategias de Lanzamiento del Servicio

Consideramos que la PEIT ha sido un símbolo cultural para San Juan de Miraflores, por ello planificamos una inauguración de nuestros servicios donde realizaremos las siguientes actividades:

Invitado especial: Alcalde del distrito (Dr. Adolfo Campo Vargas)

Lugar: Explanada de la PEIT

Fecha: 2 semanas antes del inicio de actividades

Implementos:

- Equipos
- Escenario
- Toldos
- Sillas
- Mesa de honor
- Otros instrumentos

Actividades:

- Presentaciones de niños talentos – ex alumnos de la PEIT
- Volanteo (Estrategia promocional)
- Concurso de niños del público
- Premio de beca integral por los 3 primeros meses

CAPÍTULO IV

PLAN DE OPERACIONES

4.1. DISEÑO DEL PRODUCTO O SERVICIO

El producto que ofrecemos es el desarrollo de las inteligencias múltiples en los niños, mediante metodologías innovadores.

4.2. DESCRIPCIÓN DEL PROCESO/OPERACIONES

Proceso del “Día D”

Los padres iniciarán el proceso trayéndolos a sus niños matriculados al “Día D”. El niño será atendido por la asistente, quien registrará su asistencia y les indicará el lugar del encuentro (ambiente “Yo Danzo”)

Luego que los niños estén reunidos, la Directora aplicará la metodología, anteriormente señalada, del “Juego D”. También se brinda conocimiento a los alumnos del reglamento interno, donde ellos podrán firmar una “Acta de Compromiso” donde se comprometan a respetar bajo responsabilidad las políticas de la escuela.

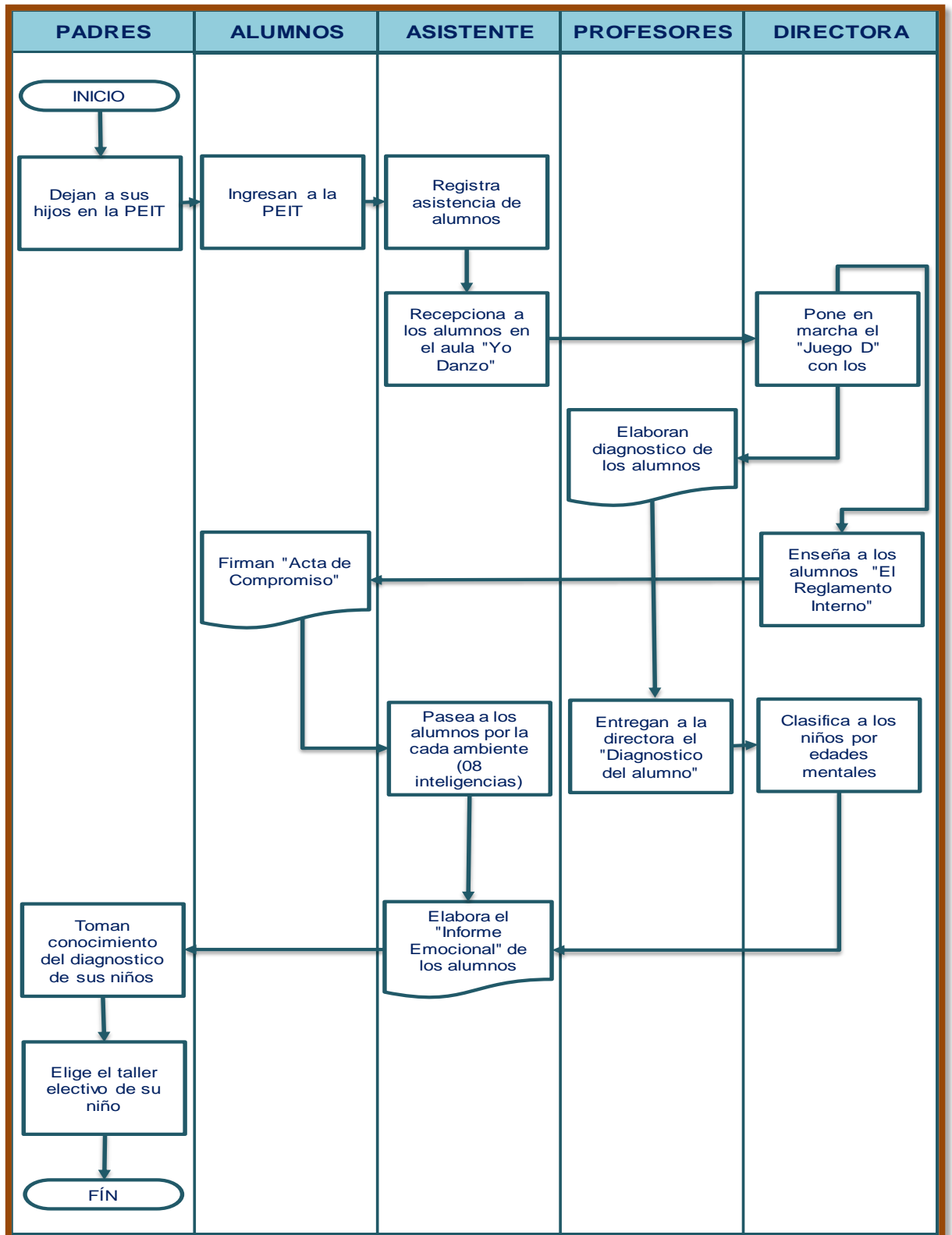
Mientras la directora aplica esta dinámica, los profesores estarán tomando nota de las inteligencias que tiene cada alumno, conforme a su comportamiento e iniciativas.

Luego de tener el informe detallado de cada alumno, los profesores harán entrega a la directora de los diagnósticos, ella se encargará de clasificar a los niños por edades mentales. Mientras la directora y los profesores se encuentran en el proceso de evaluación, la asistente pasará a los alumnos por toda la escuela, para que ellos conozcan los ambientes en donde desarrollarán sus talleres.

Después de haber culminado el diagnóstico, este será entregado a la asistente para que elabore el informe emocional de los alumnos y pueda hacerle de conocimiento a los padres.

Asistente emite informe emocional de los niños a sus padres, sugiriéndoles el curso electivo (inteligencia que se debe potencializar en el niño).

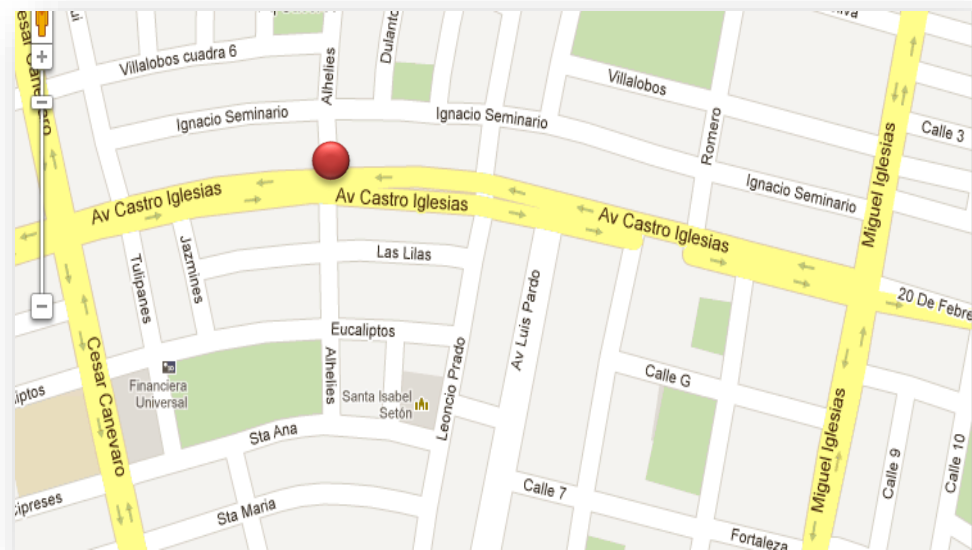
A continuación se grafica el flujo del proceso



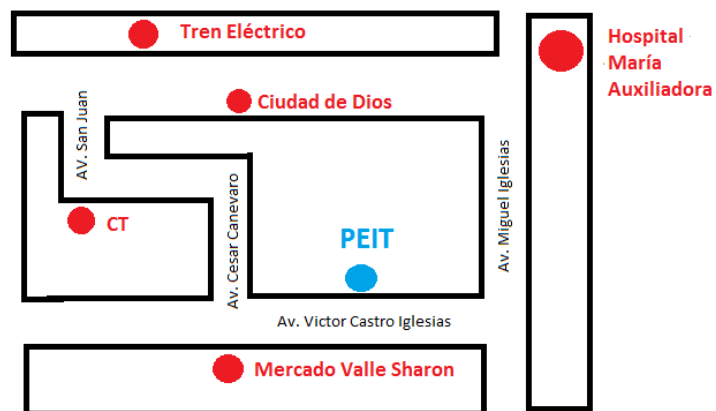
4.3. LOCALIZACIÓN DEL NEGOCIO

La PEIT E.I.R.L. se encontrará ubicada en Jr. Felipe Arancibia N°110 distrito de San Juan de Miraflores, este lugar será utilizado como infraestructura del proyecto ya que cuenta con los ambientes adecuados para cada tipo de talleres a realizarse.

Se encuentra entre la avenida Victor Castro Iglesias (Paradero de la línea N°01) y la calle Ignacio Seminario.



A continuación se muestra un croquis comercial, donde se ubicamos las zonas más comerciales de nuestro sector.



También ubicamos las zonas educativas más cercanas a la PEIT.

- A 585 metros se encuentra la IE 7207 “Mariscal Ramón Castilla”



- A 297 metros se encuentra la IE 6096 “Antonio Raimondi”



4.4. DISTRIBUCIÓN FÍSICA DEL NEGOCIO

La escuela contará con una distribución organizada donde se pueda desarrollar cada taller de forma individual creando un ambiente propicio para el alumno.

Contaremos con 13 ambientes distintos tal como se muestra en el siguiente cuadro:

Código	Cantidad	AULA
1	1	Juego con las Operaciones
2	1	Jugando Leyendo
3	1	Yo Dibujo Yo Pinto
4	1	Yo Danzo
5	1	Yo Toco
6	1	Yo Soy
7	1	CuCuTo (Cuenta Cuento Teatro y Oratoria)
8	1	Natural
9	1	Dirección
10	1	Recepción
11	1	Administración
12	2	Servicios Higiénicos

Fuente: Elaboración Propia

Para realizar nuestros talleres hemos dividido una casa con 3 niveles en los ambientes que se detallan con sus respectivos códigos:

4.4.1. Plano del primer nivel

Mostramos el plano real de la casa, donde se desarrollaran los ambientes de recepción, dirección, “Yo Toco”, un servicio higiénico y 2 ambientes de “Yo Danzo”.

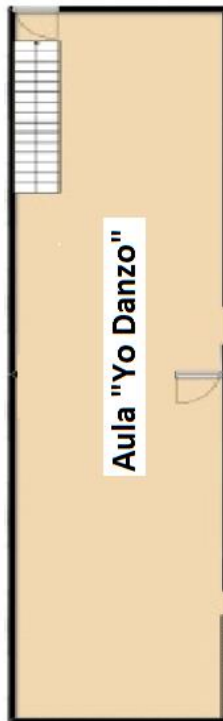
Respecto a los 2 ambientes de los talleres de “Yo Danzo”, se ha planificado una unión de espacios con el fin de desarrollar sus inteligencias utilizando el movimiento de su cuerpo, displayandose de un lugar a otro de forma libre.



Fuente: Elaboración Propia

Donde:

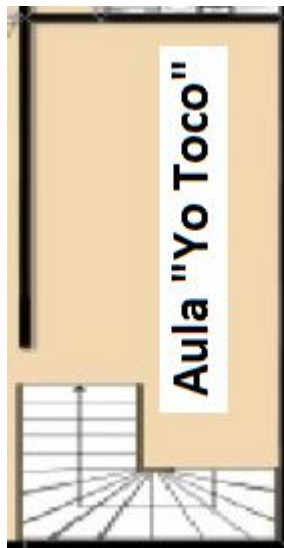
En el Aula “Yo danzo” se desarrollará las actividades para desarrollar la inteligencia kinestésica, como son los deportes, el baile, la expresión corporal, etc.



Las áreas administrativas se encuentran en el primer nivel, a la entrada de la escuela, para la atención a los clientes.



En el Aula "Yo Toco" se desarrollará las actividades para desarrollar la inteligencia Musical, como son los estudios de pentagramas, la enseñanza de instrumentos de viento, percusión, cuerda, etc.



4.4.2. Plano del segundo nivel

En el segundo nivel se define las aulas de “Juego con las operaciones”, “Jugando leyendo”, “Yo soy”, “Cucuto”, la administración y un servicio higiénico.

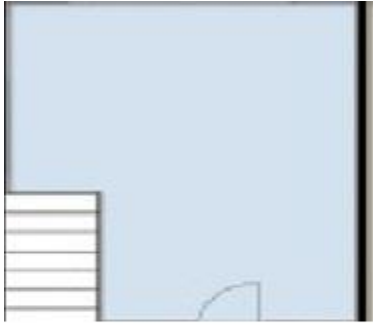
Al igual que en el primer nivel, la infraestructura actual cuenta con dos (02) aulas para el desarrollo de “Cucuto”, las cuales serán unidas con la finalidad de brindar un mejor servicio y se puedan desenvolver tal como se señala en el objetivo de la inteligencia interpersonal.



Fuente: Elaboración Propia

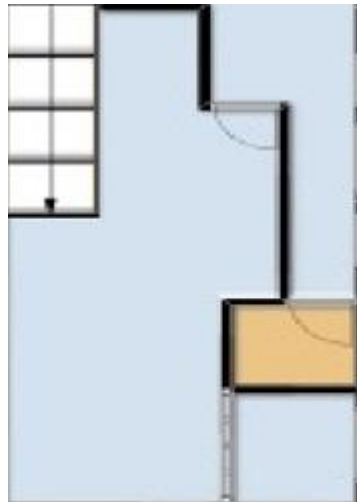
Donde:

En el Aula “Jugando leyendo” se desarrollará las actividades para desarrollar la inteligencia lingüística, como son la lectura, oratoria, composiciones, etc.



Aula "Jugando Leyendo"

En el área de administración se encontrará la administradora, cumpliendo las funciones para el desarrollo sostenible de la empresa, se encuentra en el segundo nivel para la concentración de sus actividades.



Area de Administracion

En el Aula "Juego con las operaciones" se desarrollará las actividades para desarrollar la inteligencia lógico - matemático, como son las operaciones básicas, casos prácticos de negociantes, experimentos, etc.



Aula "Juego con las Operaciones"

En el Aula "Yo soy" se desarrollará las actividades para desarrollar la inteligencia intrapersonal, como son el desarrollo de la inteligencia emocional, autoestima, valores, etc.



Aula "Yo Soy"

En el Aula "Cucuto" se desarrollará las actividades para desarrollar la inteligencia Interpersonal, como son el teatro, liderazgo, oratoria, etc.



4.4.3. Plano del tercer nivel

En el último nivel contaremos con nuestras áreas verdes, donde los niños puedan sembrar y conservar sus plantas. En esta área se tendrán implantados dos ambientes que son el de "Natural" y el de "Yo dibujo yo pinto". Ambos ambientes se complementarán brindando la paz, reflexión y tranquilidad que se necesitan para desarrollar estos talleres.



Fuente: Elaboración Propia

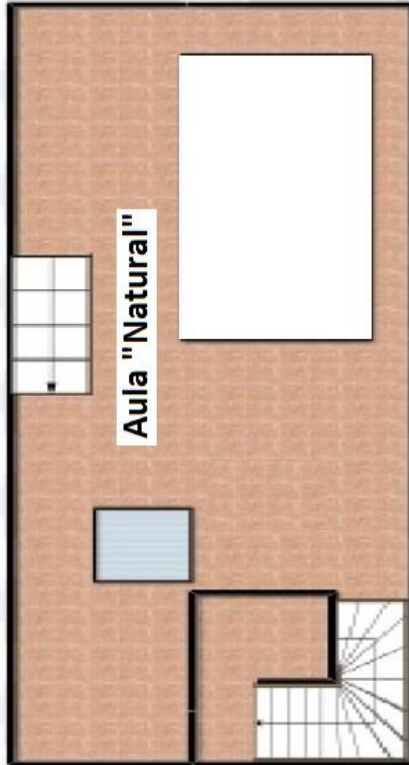
Donde:

En el Aula “Yo dibujo, yo pinto” se desarrollará las actividades para desarrollar la inteligencia espacial, como son el dibujo, la pintura, ubicaciones, etc.



Aula "Yo Dibujo Yo Pinto"

Y por último en el Aula “Natural” se desarrollará las actividades para desarrollar la inteligencia natural, como son el cuidado y crecimiento de las plantas, los beneficios del ambiente, etc.



4.5. RECURSOS MATERIALES

4.5.1. Materia Prima

Nuestra materia prima estará constituido por el equipo humano, ya que la enseñanza es un servicio pedagógico.

4.5.2. Insumos y Materiales

MATERIALES y SUMINISTROS	
Fail Presentadores	35
Fail Bocks	16
Perforador	33
Cinta Masketein	2.1
Uju	11.2
Cola Sintética	9
Tajador	4.2
Tampones Para Sellos	8

Grapas	3.1
Engrampado	17.5
Papel De Fotocopia Mediano	9.9
Multi Papel	11.9
12 Lápiz	15.6
Chinchas	1.2
12 Lapiceros	12
1 Calculadora	39.9
16 Plumones	16
8 Mota	12
1 Fanelógrafo	48
36 Cuentos	180
6 Rompecabezas	30
1 Diccionario	9.9
4 Set De Temperas	15
3 Set De Pinceles	14.9
3 Plumones Delgados	4.9
3 Colores Triangulares	15.5
3 Multipapel	15.9
Dominós Microporosos	19.9
Estiquer Decorativos	14.9
Palitos De Colores	6.6
Mini Pinzas	7.9
Ganchitos	2.6
Estiria Cruda	5.8
Juguetero Infantil	9.9
Pasa Pasadores	5
5 Títeres	30
Maceteros	40
Regaderas	39.8
Balde Playero	9.9
Set De Jardinería	9.9
Semillas	5.5
Plantitas	12
Tierra Preparada 20 Kilos	11.9
Humos De Lombriz	5.9
TOTAL GASTO	829.2

4.6. EQUIPOS Y MAQUINARIAS

En la PEIT utilizaremos los siguientes equipos y maquinarias:

4 colchonetas	50.00	4.00	200.00	200.00	-
2 Amplificador	120.00	2.00	240.00	240.00	-
1 USB	40.00	1.00	40.00	40.00	-
2 Librero	60.00	2.00	120.00	60.00	60.00
12 mesa para niños de 50 x 60 cm	120.00	12.00	1,440.00	-	1,440.00
24 sillitas 32 x 30cm	30.00	24.00	720.00	-	720.00
8 estantes para loncheras 1.20 cm x 45 cm	130.00	8.00	1,040.00	-	1,040.00
9 escritorio pequeño para profesor	129.00	9.00	1,161.00	258.00	903.00
9 silla rodante	65.00	9.00	585.00	130.00	455.00
8 pizarra	130.00	8.00	1,040.00	-	1,040.00
2 titiriteros	60.00	2.00	120.00	120.00	-
2 podio	30.00	2.00	60.00	30.00	30.00
2 Cajas Organizadoras	19.90	2.00	39.80	-	39.80
1 Impresoras multifuncional	350.00	1.00	350.00	350.00	-
2 Computadora	1,200.00	2.00	2,400.00	2,400.00	-
3 equipo	70.00	30.00	2,100.00	70.00	2,030.00
1 Guitarra	120.00	1.00	120.00	120.00	-
2 pedestal	70.00	2.00	140.00	140.00	-
12 Caballetes	60.00	12.00	720.00	720.00	-
1 Botiquín	70.00	1.00	70.00	70.00	-
1 Batería	1,000.00	1.00	1,000.00	1,000.00	-
1 Periódico Mural	100.00	1.00	100.00	100.00	-
4 Extintores	200.00	4.00	800.00	-	800.00
3 micrófono	68.00	3.00	204.00	204.00	-

4 Material lúdico	60.00	4.00	240.00	-	240.00
1 Sillón de espera	200.00	1.00	200.00	200.00	-
1 Órgano	1,000.00	1.00	1,000.00	1,000.00	-
TOTAL ACTIVO FIJO			16,249.80	7,452.00	8,797.80

Fuente: Elaboración Propia

4.7. INSTALACIONES

Las áreas de la PEIT E.I.R.L. estarán implementadas según la necesidad de desarrollar las inteligencias múltiples. Tanto físicas, cognitivas, emocionales y artísticas.

INSTALACIONES	
Pintura Temple	24
Pintura Selladora	120
Pintura Mate	158.4
Pintura Esmalte	304
Tiner (Medio Galon)	30
Mano De Obra	800
Ambientación del Aula	720
Estrado	2,300.00
Cortinas	100
Piso Pack Garabatos de Microporoso	400
Alfombra	600
TOTAL GASTO	5,556.40

Fuente: Elaboración Propia

4.8. RECURSOS HUMANOS

Contamos con profesores especializados en las materias, con experiencia en la enseñanza en niños, especificamos los conocimientos y capacidades de los docentes a continuación:

Directora: Ana María Sagástegui Ruiz

- Egresada en Educación Inicial de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega COD:70-804908-2
- Educación primaria I.S.P Víctor Andrés Belaunde R.D 000-0915
- Especializada en la Universidad de post grado de Enrique Guzmán Valle en Problemas de aprendizaje en la educación primaria.
- Directora de la I.E “Los ángeles de María” 1986
- Directora y Promotora del Taller Artístico “Armonía Juvenil”
- Promotora voluntaria de la lectura en el Ministerio de Cultura
- Cuenta con 43 años en la docencia.

Asistente: Sissy Stephanie Mar Sagástegui

- Estudiante de psicología en la Universidad Autónoma
- Ex profesora de la PEIT en el área de creatividad y manualidades.
- Cuenta con 03 años en la docencia

Profesor de Lógico - Matemático: Richard Anderson Vilca Sagástegui

- Estudiante de Física Pura en la Universidad Nacional Federico Villareal
- Promotor cultural de San Juan de Miraflores
- Voluntario en INABIF Santa Bernardita y San Judas Tadeo
- Profesor de Trilce de Miraflores, San Isidro y Villa el Salvador.
- Profesor de Trento de la Marina, Petit Thouars.
- Profesor de Cruz Saco de Ventanilla.
- Ex profesor de la PEIT en el área de Lógico – Matemático
- Cuenta con 12 años de experiencia en la docencia

Profesora de Lingüística: Vanessa Johanna Vilca Sagástegui

- Estudiante de Derecho en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Promotor cultural de San Juan de Miraflores

- Voluntario en INABIF Santa Bernardita y San Judas Tadeo
- Ex profesora de la PEIT en el área de Danzas Folclóricas y Gramática.
- Ballet centro cultural de la universidad nacional Mayor de San Marcos.
- Cuenta con 10 años de experiencia en la docencia

Profesora de Espacial – Visual: Pedro Alexis Huaylla Zapaylle

- Egresado de la Escuela de Bellas Artes
- Ex Profesor de Dibujo y Pintura en la PEIT (Primera Escuela Internacional de Talentos 2009)
- Cuenta con 03 años de experiencia en la docencia

Profesora de Corporal - Kinestésica: Giselle Rosmery Vilca Sagástegui

- Bachiller en Administración de Empresas en la UNTECS
- Diplomado de Inteligencias Múltiples en la universidad Daniel Alcides Carrión.
- Promotor cultural de San Juan de Miraflores
- Ex Profesora de Kung-fu en la PEIT
- Técnica Folclórica en la Universidad Ricardo Palma.
- Cuenta con 10 años de experiencia en la docencia

Profesor de Musical: Ricardo Vilca Sagástegui

- Universitario en Ciencias de la Comunicación Universidad Alas Peruanas
- Promotor cultural de San Juan de Miraflores
- Ex profesor de la PEIT en Guitarra, Teclado y Batería.
- Profesor de Marinera en la DEMUNA de San Juan de Miraflores.
- Cuenta con 07 años de experiencia en la docencia

Profesora de Interpersonal: Ana Maria Sagástegui Ruiz

- Titulada en Educación Inicial de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega COD:70-804908-2
- Educación primaria I.S.P Víctor Andrés Belaunde R.D 000-0915
- Especializada en la Universidad de post grado de Enrique Guzmán Valle en Problemas de aprendizaje en la educación primaria.
- Directora de la I.E “Los ángeles de María” 1986
- Directora y Promotora del Taller Artístico “Armonía Juvenil”
- Promotora voluntaria de la lectura en el Ministerio de Cultura
- Cuenta con 43 años en la docencia.

Docente de Intrapersonal: Nancy Araujo Villazis

- Docente de Secundaria (Química) Universidad Inca Garcilaso de la Vega.
- Diplomado en Psicología Educativa Universidad Daniel Alcides Carrión.
- Ex profesora de la PEIT en Mini Chef
- Cuenta con 18 años en la docencia.

Docente de Natural: Roberto Sagástegui Ruiz

- Técnico en Computación e Informática Instituto Superior Tecnológico Público "Gilda Liliana Ballivián Rosado".
- Biohuerto y Bonsái Instituto de Cultura Alimentaria Bircher Benner.
- Ex profesor de la PEIT de Ingles
- Cuenta con 03 años en la docencia.

CAPÍTULO V

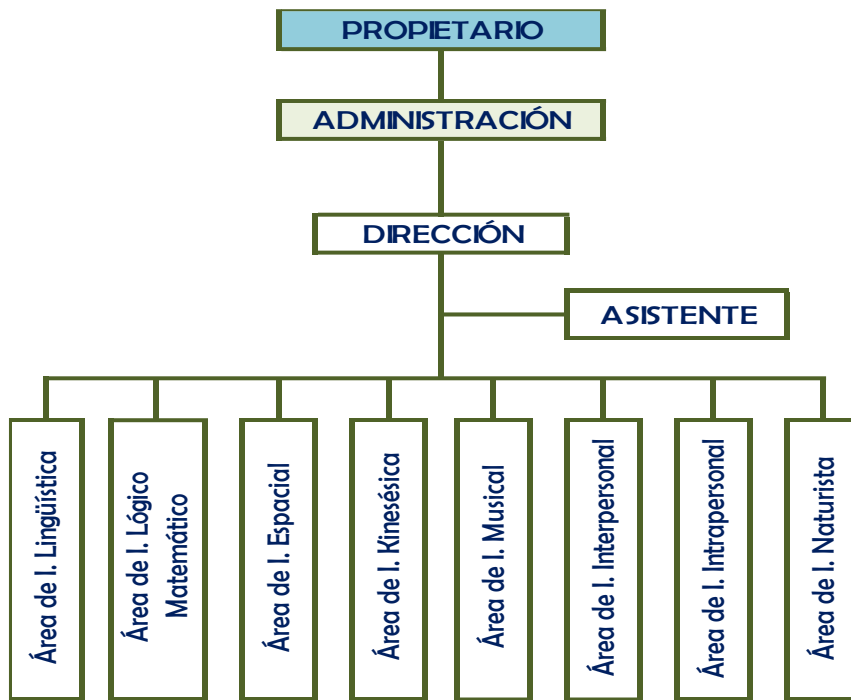
PLAN DE ORGANIZACIÓN

5.1. ¿CÓMO SE VA ORGANIZAR LA PEIT E.I.R.L.?

La escuela contará con una estructura organizacional, donde se definirá la división de los cargos dentro de la escuela; esto nos ayudará a poder alcanzar el logro de los objetivos.

5.2. ORGANIGRAMA

El organigrama se ha realizado bajo las necesidades de la escuela, por ello plasmamos qué necesitará un(a) administrador(a), un(a) directora(a), un(a) asistente y un docente para cada inteligencia múltiple, como se muestra a continuación:



Fuente: Elaboración Propia

5.3. CARGOS

Los cargos de la escuela serán ocupados por los siguientes profesores:

- **Propietario:**
Prof. Ricardo Vilca Flores
- **Administradora:**
Prof. Giselle Rosmery Vilca Sagástegui
- **Directora:**
Prof. Ana María Sagástegui Ruiz
- **Asistente:**
Prof. Sissy Stephanie Mar Sagástegui

- **Profesor de Lógico - Matemático:**
Prof. Richard Anderson Vilca Sagástegui
- **Profesora de Lingüística:**
Prof. Vanessa Johanna Vilca Sagástegui
- **Profesora de Espacial – Visual:**
Prof. Pedro Alexis Huaylla Zapaylle
- **Profesora de Corporal - Kinestésica:**
Prof. Giselle Rosmery Vilca Sagástegui
- **Profesor de Musical:**
Prof. Ricardo Vilca Sagástegui
- **Profesora de Interpersonal:**
Prof. Ana Maria Sagástegui Ruiz
- **Docente de Intrapersonal:**
Prof. Nancy Araujo Villazis
- **Docente de Natural:**
Prof. Roberto Sagástegui Ruiz

5.4. FUNCIONES

ADMINISTRADOR DE LA PEIT

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	Administrador
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	Directora
SUPERVISADO POR:	SUPERVISA A:
<ul style="list-style-type: none">• Dueño de la PEIT	<ul style="list-style-type: none">• Directora• Docentes• Asistente

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

• Es el encargado de planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos de la PEIT, para lograr los objetivos institucionales.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Planear, organizar, dirigir y controlar las operaciones que requiera la escuela.
- Dirigir y asesorar a los docentes el trato con los clientes.
- Mantener un clima laboral que satisfaga tanto a los clientes internos como externos.
- Crear, organizar y realizar eventos donde los alumnos puedan optimizar sus talentos.
- Realizar los pagos respectivos al personal.
- Mantener sin deuda alguna a la PEIT.
- Controlar presupuestos y equipos.
- Recomendar y establecer sistemas de seguridad, para proteger las instalaciones, los equipos y las personas.
- Vigilar y controlar gastos y asegurar el uso adecuado de recursos.
- Otras actividades que conlleven al logro de los objetivos de la PEIT.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Titulado o Bachiller de la carrera de Administración, Gestión
--	---

	empresarial o Ing. Industrial.
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 1 año en instituciones públicas o privadas.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Dominio del Office: Nivel Intermedio
- Redacción y ortografía
- Conocimiento de metodologías en niños

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Proactividad
- Perseverancia
- Honestidad
- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

DIRECTORA DE LA PEIT

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	DIRECTORA DE LA PEIT
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	Administrador
SUPERVISADO POR:	SUPERVISA A:

• Administrador de la PEIT	• Docentes • Asistente • Alumnos
----------------------------	--

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

• Proveer direcciones académicas y disciplinarias a todos los docentes y alumnos de la PEIT.
--

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

<ul style="list-style-type: none"> • Verificar las actividades realizadas por los niños y descubrir su talento. • Realizar el seguimiento de aprendizaje a cada alumno matriculado en la PEIT • Promover comunicación positiva con el personal, alumnos y padres de familia. • Organizar y supervisar el cumplimiento de las actividades programadas. • Asesorar sobre la disciplina de los niños a los padres de familia y apoderados. • Apoya en otras funciones al Administrador.
--

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Egresado o Bachiller de la carrera de Educación.
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 06 años como docente en instituciones educativas públicas o privadas.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

<ul style="list-style-type: none"> • Redacción y ortografía • Especialidad en Estimulación Temprana (deseable) • Conocimiento de metodologías en niños • Conocimiento en Técnicas de Problemas de Aprendizaje • Conocimiento en musicoterapia educativa.

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

• Proactividad

- Perseverancia
- Honestidad
- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

ASISTENTE DE LA PEIT

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO: Asistente de la PEIT	
PUESTO QUE LO REEMPLAZA: Directora	
SUPERVISADO POR:	SUPERVISA A:
<ul style="list-style-type: none"> • Administrador de la PEIT • Directora de la PEIT 	<ul style="list-style-type: none"> • Niños

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

- Informa y recepciona la atención el público en general.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Controla la asistencia del profesor y de los alumnos.
- Supervisa el orden y seguridad de la PEIT.
- Organiza cronogramas de actividades.
- Controla los horarios de clase de los alumnos.
- Registra y elabora las fichas de matrícula de los alumnos.
- Pone en circulación los documentos técnicos – pedagógicos de la PEIT.
- Apoya en otras actividades al administrador, directora y docentes.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Estudiante de la carrera de Administración, Gestión empresarial o Psicología.
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 06 meses en atención al público (deseable)

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Dominio del Office: Nivel Intermedio
- Redacción y ortografía
- Conocimiento de metodologías en niños

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Proactividad
- Perseverancia
- Honestidad
- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

PROFESOR DE LOGICO MATEMATICO

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	PROFESOR DE LOGICO MATEMATICO
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	DIRECTORA
SUPERVISADO POR:	SUPERVISA A:
• Directora de la PEIT	• Niños

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

- Desarrollar los programas de Lógico Matemático de la PEIT.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Participar en la elaboración ejecución y evaluación de los programas educativos de las inteligencias múltiples de la PEIT.

- Programar, desarrollar, y evaluar las actividades de los programas educativos de las inteligencias múltiples así como las actividades de orientación y bienestar del educando.
- Organizar y ambientar el aula y preparar material educativo con la colaboración de los alumnos y los padres de familia.
- Evaluar el proceso enseñanza aprendizaje la elaboración correspondiente al juego e, la autoevaluación y la heteroevaluación.
- Mantener actualizada la documentación pedagógica y administrativa de su responsabilidad.
- Participar en acciones programadas de investigación y experimentación de nuevos métodos y técnicas de trabajo educativo, así como eventos de actualización profesional por el centro o por programas competentes.
- Integrar las comisiones de trabajo y colaborar con la dirección de la PEIT en acciones que permitan el logro de objetivos de las inteligencias múltiples.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.
- Detectar problemas que afecten en el desarrollo del educando y su aprendizaje tratando de derivarlo los que requieren atención especializada.
- Realizar acciones de recuperación pedagógica de sus alumnos.
- Velar por el buen estado de conservación del centro y los materiales de los programas educativos.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Estudiante universitario de la carrera profesional de matemática o similares.
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 06 meses como docente en instituciones educativas públicas o privadas.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Redacción y ortografía.
- Conocimiento de metodologías en niños.
- Dominio en un instrumento musical.

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Proactividad

- Perseverancia
- Honestidad
- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

PROFESOR DE ESPACIO – VISUAL

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	PROFESOR DE ESPACIO - VISUAL
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	DIRECTORA
SUPERVISADO POR:	SUPERVISA A:
• Directora de la PEIT	• Niños

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

- Desarrollar los programas de ESPACIO - VISUAL de la PEIT.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Participar en la elaboración ejecución y evaluación de los programas educativos de las inteligencias múltiples de la PEIT.
- Programar, desarrollar, y evaluar las actividades de los programas educativos de las inteligencias múltiples así como las actividades de orientación y bienestar del educando.
- Organizar y ambientar el aula y preparar material educativo con la colaboración de los alumnos y los padres de familia.
- Evaluar el proceso enseñanza aprendizaje la elaboración correspondiente al juego e, la autoevaluación y la heteroevaluacion.
- Mantener actualizada la documentación pedagógica y administrativa de su responsabilidad.
- Participar en acciones programadas de investigación y experimentación de nuevos métodos y técnicas de trabajo educativo, así como eventos de actualización profesional por el centro o por programas competentes.

- Integrar las comisiones de trabajo y colaborar con la dirección de la PEIT en acciones que permitan el logro de objetivos de las inteligencias múltiples.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.
- Detectar problemas que afecten en el desarrollo del educando y su aprendizaje tratando de derivarlo los que requieren atención especializada.
- Realizar acciones de recuperación pedagógica de sus alumnos.
- Velar por el buen estado de conservación del centro y los materiales de los programas educativos.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Egresado de la carrera de Artes Plásticas o similares.
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 06 meses como docente en instituciones educativas públicas o privadas.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Dominio del Office: Nivel Intermedio
- Redacción y ortografía
- Especialidad en Estimulación Temprana (deseable)
- Conocimiento de metodologías en niños

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Proactividad
- Perseverancia
- Honestidad
- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

PROFESOR DE CORPORAL KINESTÉSICA

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	PROFESOR DE CORPORAL KINESTÉSICA
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	DIRECTORA
SUPERVISADO POR: • Directora de la PEIT	SUPERVISA A: • Niños

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

• Desarrollar los programas de CORPORAL KINESTÉSICA de la PEIT.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Participar en la elaboración ejecución y evaluación de los programas educativos de las inteligencias múltiples de la PEIT.
- Programar, desarrollar, y evaluar las actividades de los programas educativos de las inteligencias múltiples así como las actividades de orientación y bienestar del educando.
- Organizar y ambientar el aula y preparar material educativo con la colaboración de los alumnos y los padres de familia.
- Evaluar el proceso enseñanza aprendizaje la elaboración correspondiente al juego e, la autoevaluación y la heteroevaluación.
- Mantener actualizada la documentación pedagógica y administrativa de su responsabilidad.
- Participar en acciones programadas de investigación y experimentación de nuevos métodos y técnicas de trabajo educativo, así como eventos de actualización profesional por el centro o por programas competentes.
- Integrar las comisiones de trabajo y colaborar con la dirección de la PEIT en acciones que permitan el logro de objetivos de las inteligencias múltiples.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.
- Detectar problemas que afecten en el desarrollo del educando y su aprendizaje tratando de derivarlo los que requieren atención especializada.
- Realizar acciones de recuperación pedagógica de sus alumnos.
- Velar por el buen estado de conservación del centro y los materiales de los programas educativos.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Técnica en danzas.
EXPERIENCIA	Mínimo haber elaborado 05 coreografías.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

<ul style="list-style-type: none">• Dominio del Office: Nivel Intermedio• Redacción y ortografía• Especialidad en Estimulación Temprana (deseable)• Capacitación en danzas folclóricas (mínimo 360 horas pedagógicas)
--

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

<ul style="list-style-type: none">• Proactividad• Perseverancia• Honestidad• Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

<ul style="list-style-type: none">• Liderazgo• Toma de Decisiones• Innovación

PROFESOR DE MUSICAL

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	PROFESOR DE MUSICAL
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	DIRECTORA
SUPERVISADO POR: • Directora de la PEIT	SUPERVISA A: • Niños

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

<ul style="list-style-type: none">• Desarrollar los programas de MUSICAL de la PEIT.
--

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Participar en la elaboración ejecución y evaluación de los programas educativos de las inteligencias múltiples de la PEIT.
- Programar, desarrollar, y evaluar las actividades de los programas educativos de las inteligencias múltiples así como las actividades de orientación y bienestar del educando.
- Organizar y ambientar el aula y preparar material educativo con la colaboración de los alumnos y los padres de familia.
- Evaluar el proceso enseñanza aprendizaje la elaboración correspondiente al juego e, la autoevaluación y la heteroevaluación.
- Mantener actualizada la documentación pedagógica y administrativa de su responsabilidad.
- Participar en acciones programadas de investigación y experimentación de nuevos métodos y técnicas de trabajo educativo, así como eventos de actualización profesional por el centro o por programas competentes.
- Integrar las comisiones de trabajo y colaborar con la dirección de la PEIT en acciones que permitan el logro de objetivos de las inteligencias múltiples.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.
- Detectar problemas que afecten en el desarrollo del educando y su aprendizaje tratando de derivarlo los que requieren atención especializada.
- Realizar acciones de recuperación pedagógica de sus alumnos.
- Velar por el buen estado de conservación del centro y los materiales de los programas educativos.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Músico
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 01 año en agrupaciones musicales.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Conocimiento mínimo de 03 instrumentos diferentes.
- Redacción y ortografía
- Especialidad en Estimulación Temprana (deseable)
- Conocimiento de metodologías en niños

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Proactividad
- Perseverancia
- Honestidad
- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

PROFESOR DE INTERPERSONAL

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	PROFESOR DE INTERPERSONAL
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	DIRECTORA
SUPERVISADO POR: • Directora de la PEIT	SUPERVISA A: • Niños

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

- Desarrollar los programas de INTERPERSONAL de la PEIT.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Participar en la elaboración ejecución y evaluación de los programas educativos de las inteligencias múltiples de la PEIT.
- Programar, desarrollar, y evaluar las actividades de los programas educativos de las inteligencias múltiples así como las actividades de orientación y bienestar del educando.
- Organizar y ambientar el aula y preparar material educativo con la colaboración de los alumnos y los padres de familia.
- Evaluar el proceso enseñanza aprendizaje la elaboración correspondiente al juego e, la autoevaluación y la heteroevaluacion.
- Mantener actualizada la documentación pedagógica y administrativa de su responsabilidad.

- Participar en acciones programadas de investigación y experimentación de nuevos métodos y técnicas de trabajo educativo, así como eventos de actualización profesional por el centro o por programas competentes.
- Integrar las comisiones de trabajo y colaborar con la dirección de la PEIT en acciones que permitan el logro de objetivos de las inteligencias múltiples.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.
- Detectar problemas que afecten en el desarrollo del educando y su aprendizaje tratando de derivarlo los que requieren atención especializada.
- Realizar acciones de recuperación pedagógica de sus alumnos.
- Velar por el buen estado de conservación del centro y los materiales de los programas educativos.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Egresado de la carrera de Artes Plásticas o similares.
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 06 meses como docente en instituciones educativas públicas o privadas.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Dominio del Office: Nivel Intermedio
- Redacción y ortografía
- Especialidad en Estimulación Temprana (deseable)
- Conocimiento de metodologías en niños

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Proactividad
- Perseverancia
- Honestidad

- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

PROFESOR DE INTRAPERSONAL

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	PROFESOR DE INTRAPERSONAL
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	DIRECTORA
SUPERVISADO POR:	SUPERVISA A:
• Directora de la PEIT	• Niños

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

- Desarrollar los programas de INTRAPERSONAL de la PEIT.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Participar en la elaboración ejecución y evaluación de los programas educativos de las inteligencias múltiples de la PEIT.
- Programar, desarrollar, y evaluar las actividades de los programas educativos de las inteligencias múltiples así como las actividades de orientación y bienestar del educando.
- Organizar y ambientar el aula y preparar material educativo con la colaboración de los alumnos y los padres de familia.
- Evaluar el proceso enseñanza aprendizaje la elaboración correspondiente al juego e, la autoevaluación y la heteroevaluación.
- Mantener actualizada la documentación pedagógica y administrativa de su responsabilidad.
- Participar en acciones programadas de investigación y experimentación de nuevos métodos y técnicas de trabajo educativo, así como eventos de actualización profesional por el centro o por programas competentes.
- Integrar las comisiones de trabajo y colaborar con la dirección de la PEIT en acciones que permitan el logro de objetivos de las inteligencias múltiples.

- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.
- Detectar problemas que afecten en el desarrollo del educando y su aprendizaje tratando de derivarlo los que requieren atención especializada.
- Realizar acciones de recuperación pedagógica de sus alumnos.
- Velar por el buen estado de conservación del centro y los materiales de los programas educativos.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Egresado de la carrera de Educación, Psicología o similares.
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 06 meses como docente en instituciones educativas públicas o privadas.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Dominio del Office: Nivel Intermedio
- Redacción y ortografía
- Especialidad en Estimulación Temprana (deseable)
- Conocimiento de metodologías en niños

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Proactividad
- Perseverancia
- Honestidad
- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

PROFESOR DE NATURAL

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	PROFESOR DE NATURAL
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	DIRECTORA
SUPERVISADO POR: • Directora de la PEIT	SUPERVISA A: • Niños

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

- Desarrollar los programas de NATURAL de la PEIT.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Participar en la elaboración ejecución y evaluación de los programas educativos de las inteligencias múltiples de la PEIT.
- Programar, desarrollar, y evaluar las actividades de los programas educativos de las inteligencias múltiples así como las actividades de orientación y bienestar del educando.
- Organizar y ambientar el aula y preparar material educativo con la colaboración de los alumnos y los padres de familia.
- Evaluar el proceso enseñanza aprendizaje la elaboración correspondiente al juego e, la autoevaluación y la heteroevaluación.
- Mantener actualizada la documentación pedagógica y administrativa de su responsabilidad.
- Participar en acciones programadas de investigación y experimentación de nuevos métodos y técnicas de trabajo educativo, así como eventos de actualización profesional por el centro o por programas competentes.
- Integrar las comisiones de trabajo y colaborar con la dirección de la PEIT en acciones que permitan el logro de objetivos de las inteligencias múltiples.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.
- Detectar problemas que afecten en el desarrollo del educando y su aprendizaje tratando de derivarlo los que requieren atención especializada.
- Realizar acciones de recuperación pedagógica de sus alumnos.
- Velar por el buen estado de conservación del centro y los materiales de los programas educativos.

- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Técnico en bonsái, biohuerto o similares.
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 06 meses en actividad.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Dominio del Office: Nivel Intermedio
- Redacción y ortografía
- Especialidad en Estimulación Temprana (deseable)
- Conocimiento de metodologías en niños

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Proactividad
- Perseverancia
- Honestidad
- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

PROFESOR DE LINGÜÍSTICA

1.- DESCRIPCIÓN DEL PUESTO

NOMBRE DEL PUESTO:	PROFESOR DE LINGÜÍSTICA
PUESTO QUE LO REEMPLAZA:	DIRECTORA
SUPERVISADO POR: • Directora de la PEIT	SUPERVISA A: • Niños

2.- FINALIDAD O SUMARIO DEL PUESTO

- Desarrollar los programas de LINGÜÍSTICA de la PEIT.

3. FUNCIONES ESPECIFICAS:

- Participar en la elaboración ejecución y evaluación de los programas educativos de las inteligencias múltiples de la PEIT.
- Programar, desarrollar, y evaluar las actividades de los programas educativos de las inteligencias múltiples así como las actividades de orientación y bienestar del educando.
- Organizar y ambientar el aula y preparar material educativo con la colaboración de los alumnos y los padres de familia.
- Evaluar el proceso enseñanza aprendizaje la elaboración correspondiente al juego e, la autoevaluación y la heteroevaluación.
- Mantener actualizada la documentación pedagógica y administrativa de su responsabilidad.
- Participar en acciones programadas de investigación y experimentación de nuevos métodos y técnicas de trabajo educativo, así como eventos de actualización profesional por el centro o por programas competentes.
- Integrar las comisiones de trabajo y colaborar con la dirección de la PEIT en acciones que permitan el logro de objetivos de las inteligencias múltiples.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.
- Detectar problemas que afecten en el desarrollo del educando y su aprendizaje tratando de derivarlo los que requieren atención especializada.
- Realizar acciones de recuperación pedagógica de sus alumnos.
- Velar por el buen estado de conservación del centro y los materiales de los programas educativos.
- Coordinar y mantener comunicación permanente con los padres de familia sobre asuntos relacionados con el rendimiento académico y el comportamiento de sus hijos.

4.- ESPECIFICACIONES DEL PUESTO

FORMACION TECNICA Y/O PROFESIONAL	Estudiante universitario de Ciencias Sociales.
EXPERIENCIA	Experiencia mínima de 06 meses como docente en instituciones educativas públicas o privadas.

5.- COMPETENCIAS TÉCNICAS

- Dominio del Office: Nivel Intermedio
- Redacción y ortografía
- Especialidad en Estimulación Temprana (deseable)
- Conocimiento de metodologías en niños

6.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Proactividad
- Perseverancia
- Honestidad
- Trabajo en Equipo

7.- COMPETENCIAS INSTITUCIONALES

- Liderazgo
- Toma de Decisiones
- Innovación

5.5. SELECCIÓN DEL PERSONAL

El personal de la PEIT E.I.R.L. se encuentra previamente seleccionado, debido a que es un proyecto familiar, por los mismos motivos que estos están conformas por familiares del dueño (Ricardo Vilca Flores).

Las capacitaciones serán constantes, en su gran mayoría se tratará temas de metodologías enfocadas en las inteligencias múltiples, con logros específicos y desarrollando el objetivo principal, “Formación integral de sus talentos”.

El cliente interno de la PEIT E.I.R.L. tendrá que dar el ejemplo a los clientes externos de tal forma que se aplique la política de “El que sabe, enseña y el que no sabe, aprende”. Esto con el fin de que todos los profesores se muestren multifacéticos y sean un ejemplo vivo para sus alumnos.

CAPÍTULO VI

PLAN LEGAL

6.1. SOCIOS

Si bien es cierto que la regulación de las formas societarias estipulada en la Ley General de Sociedades – LGS, nos refiere en su artículo 4° la pluralidad de socios como requisito para la constitución de una sociedad; observamos que en su segundo párrafo se plantea una excepción que contiene dos supuestos, uno de ellos en cuanto el único socio sea el Estado y el segundo que es al cual nos acogeremos: “En caso que sea señalado expresamente por la ley”.

Así tenemos que la ley N° 21621 en su primer artículo considera a la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada como una persona jurídica de derecho privado que se constituye por voluntad unipersonal, no siendo necesario entonces la concurrencia de dos socios como mínimo requisito de constitución, sino la existencia de un TITULAR; denominación dada a la persona fundadora y propietaria de la empresa.

El artículo 4° de la ley antes mencionada es clara al señalar que solo las personas naturales pueden constituir o ser Titulares de este tipo de empresas, por lo cual cumplimos con este requisito al nombrar a la persona

natural Ricardo, Vilca Flores, identificado con DNI 07844883 domiciliado en avenida Felipe Arancibia N° 110, zona C del distrito de San Juan de Miraflores, provincia y departamento de Lima como Titular de la PEIT E.I.R.L.

La PEIT E.I.R.L será una empresa con un Titular distinto al Gerente, por tanto los poderes de toma de decisiones de los bienes y actividades y los de así administración y representación de la empresa recaerán sobre distintas persona. El Titular será Ricardo, Vilca Flores y el Gerente la Señorita Giselle Rosmery Vilca Sagástegui.

6.2. TIPO DE NEGOCIO QUE CONVIENE

Para concluir qué tipo de negocio conviene es importante conocer las necesidades y recursos que se posee para la constitución del negocio. Es así que tomamos en consideración el hecho que Ricardo Vilca no posee un gran aporte de capital para la constitución de su empresa, por otro lado es importante tener en cuenta que la PEIT. E.I.R.L es una empresa singular que busca innovar el mercado con su servicio y esto hace que al constituirla sea difícil encontrar personas que estén realmente convencidas y decididas a invertir.

Si bien es cierto que al constituir una empresa nace una persona jurídica y por tanto el patrimonio de esta se diferencia de la persona natural quien la constituyo; es importante tener en cuenta la responsabilidad sobre el patrimonio particular, para lo cual consideramos de conveniencia que lo idóneo para Ricardo Vilca, sería la no afectación de su patrimonio personal y por tanto una responsabilidad limitada que involucre solo a los aportes realizados para la constitución de su empresa.

Esto crea la necesidad de buscar un tipo de negocio que acepte la constitución de una empresa sin necesidad de otras personas y que acepte

a su vez pequeños aportes los cuales sean puestos a disposición de garantía sin necesidad de intervenir el patrimonio propio.

Todo esto nos lleva a pensar en la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada – EIRL, la cual posee una estructura nada complicada y de fácil manejo propia de los negocios que recién empiezan y cubre las necesidades descritas párrafos arriba.

Por otro lado consideramos que es recomendable dejar abierta la posibilidad de un cambio de tipo de negocio ante la expectativa de crecimiento del negocio para lo cual la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada puede ser cambiada a otro tipo de sociedad regulada por la Ley General de Sociedades.

6.3. TIPOS DE EMPRESAS JURÍDICAS

Para elegir la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada se tuvo que estudiar cada tipo de empresa jurídica permitida en nuestro país y en

FORMAS DE ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL			
Decreto Ley No. 21621 Publicado el 14.09.76	Ley General de Sociedades – LEY 26887 Publicada el 09.12.97		
EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA E.I.R.L.	SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA S.R.L.	SOCIEDAD ANONIMA S.A.	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA S.A.C.
<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La constituye una sola persona. • El Capital de la empresa es distinto al patrimonio del titular o dueño. • La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio. <p>Órganos de la Empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Titular: órgano máximo de la empresa que tiene a su cargo la decisión sobre los bienes y actividades. • Gerencia: órgano que tiene a su cargo la administración y representación de la empresa, es designado por el Titular. • El titular, puede asumir el cargo de gerente, en cuyo caso tendrá las facultades, deberes y responsabilidades de ambos cargos. 	<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mínimo 2 socios, máximo 20. • Los socios tienen preferencia para la adquisición de las aportaciones. • El Capital Social está representado por participaciones sociales. • La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio. <p>Órganos de Sociedad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Junta General de Socios: representa a todos los socios de la empresa. • Gerencia: órgano encargado de la dirección y administración de la sociedad. 	<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mínimo 2 accionistas. • Es una sociedad de capitales, con responsabilidad limitada, en la que el Capital Social se encuentra representado por títulos valores negociables. • Puede inscribir sus acciones en el Registro Público del Mercado de Valores. <p>Órganos de Sociedad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Junta General de Accionistas: es el órgano supremo de la sociedad, está integrado por el total de socios. • Directorio: es un órgano colegiado, elegido por la Junta General de Accionistas. Conformado mínimo por tres (3) miembros. • Gerencia: El gerente es nombrado por el Directorio. Es el representante legal y administrador de la empresa. 	<p>Características:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mínimo 2 accionistas, máximo 20. • Los socios tienen preferencia para la adquisición de las aportaciones, salvo pacto en contrario. • El Capital Social está representado por acciones nominativas. • La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio. <p>Órganos de Sociedad:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Junta General de Accionistas: es el órgano supremo de la sociedad, está integrado por el total de socios que conforman la empresa. • Gerencia: Cuyo gerente tiene la representación legal y de gestión de la sociedad. Convoca a la Junta de Accionistas. • El Directorio es facultativo (opcional).

base a la Ley General de Sociedades y leyes a fines ir descartando cada una de ellas.

.Por otro lado utilizaremos el CIIU (Siglas de Clasificación Internacional Industrial Uniforme) 7512 correspondiente a la regulación de las actividades de organismos que prestan servicios sanitarios, educativos, culturales y otros servicios sociales, excepto servicios de seguridad social. Esta es la codificación de nuestra actividad económica la cual nos servirá al momento de registrar nuestra empresa.

El negocio se podrá acoger al régimen de la Ley MYPE, debido a que no superará las 1700 UIT que la ley señala como tope para que una empresa sea considerada pequeña, ni tampoco superará los 100 trabajadores. Lo que no podrá hacer, es acogerse a la microempresa por superar las 150 UIT que la ley pone como tope para ser considerada como tal.

6.4. PERMISOS Y LICENCIAS

REQUISITOS DE LA UGEL PARA APERTURAR LA PEIT

Cuando fuimos a la UGEL (UNIDAD DE GESTION EDUCATIVA LOCAL) para investigar los requisitos consignados, para el registro de funcionamiento nos señalaron el Área de AGI (AREA DE GESTION INSTITUCIONAL) en la cual nos atendió el licenciado Félix Gonzales, quien al oír nuestro proyecto nos manifestó que no necesitábamos autorización alguna para la apertura de la PEIT, porque el DCN (DISEÑO CURRICULAR NACIONAL) no ha considerado la función específica de los procesos de las inteligencias múltiples por lo tanto nuestro proyecto no encaja en los registros de EBR (EDUCACION BASICA REGULAR)

EDUCACION SECUNDARIA

EDUCACION ALTERNATIVA

EDUCACION BASICA ESPECIAL

EDUCACION CEPRO (TECNICO PRODUCTIVO PARA ADULTOS)

Ley N° 28044

Ley N° 28123
Ley N° 26549
Ley N° 27050
Ley N° 882
D.S N° 002-2005-ED
D.S N° 009-2005-ED
D.S N° 013-2004-ED
D.S N° 015-2004-ED
D.S N° 009-2006-ED
R.M N° 542-2005-ED

Pero el ministerio de educación tiene como una de sus políticas educativas priorizar y buscar asegurar el desarrollo de todos los proyectos innovadores para que se ejecuten a cabalidad por lo tanto nos sugirió que fuéramos a tramitar la licencia municipal en la Municipalidad de San Juan de Miraflores.

REQUISITOS PARA LA E.I.R.L.

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada sin duda no es la más compleja en constitución, y esto debido a sus permisos y licencias.

Lo primero que se necesitará es la identificación de la razón social o denominación social. En este caso nos quedaremos con la segunda ya que se trata de una empresa de responsabilidad limitada.

Para iniciar con el tema en cuestión, tendremos que registrar nuestra DENOMINACION SOCIAL en las oficinas de los Registros Públicos, para lo cual necesitaremos un estudio previo de la denominación con lo cual se permitirá la procedencia del registro o no, y esto se realiza con una búsqueda que otorgará un certificado de búsqueda mercantil.

[\[Ver - Consejos\]](#)

RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURIDICA PARA (seleccionar el que corresponda)	
<input checked="" type="checkbox"/> Constitución	<input type="checkbox"/> Modificación de Estatuto
DENOMINACION o RAZON SOCIAL cuya reserva solicita	
<input checked="" type="checkbox"/> Denominación	<input type="checkbox"/> Razón Social
	Denominación Abreviada.
1. PRIMERA ESCUELA INTERNACIONAL*	1. PEIT E.I.R.L
2. <input type="text"/>	2. <input type="text"/>
3. <input type="text"/>	3. <input type="text"/>
4. <input type="text"/>	4. <input type="text"/>
5. <input type="text"/>	5. <input type="text"/>
TIPO DE PERSONA JURIDICA	
EMPRESAS INDIVIDUALES DE RESPONSABILIDAD LIMITADA ▼*	
DOMICILIO DE LA PERSONA JURIDICA	
Departamento <input type="text" value="Lima"/> ▼*	Provincia <input type="text" value="Lima"/> ▼*
<input type="button" value="Cancelar"/> <input type="button" value="Continuar"/>	
Tener en cuenta que si el pago no lo hace en línea, tendrá que realizarlo en la oficina correspondiente al departamento y provincia que elija	

Particularmente nuestra denominación social PEIT E.I.R.L , es en mención a la Primera Escuela Internacional de Talentos, y pasará por dicha búsqueda antes descrita, pero en caso esta no proceda y tengamos que reiniciar el trámite, acudiremos a otra denominación que es la de VISA E.I.R.L en mención las iniciales de nuestros apellidos, “Vilca Sagástegui”

Luego de obtener la confirmación del nombre que se realiza de forma gratuita se pasará a cancelar el monto por concepto de Reserva de Denominación (el mismo que es S./18.00 nuevos soles) y se podrá tener el nombre por 30 día hasta que se elabore e ingrese el Acta de Constitución de la empresa.

NOMBRE DE LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURIDICA					
NRO.	APELLIDO PATERNO/DENOMINACION/RAZON SOCIAL	APELLIDO MATERNO	NOMBRES	TIPO DOC	NUM DOC
--	--	--	--	--	--

DATOS DEL SOLICITANTE (Presentante)

Apellido Paterno: * Apellido Materno: Nombres:

Tipo Documento: * Número de Documento: Participación: *

Correo Electrónico: * Dirección Completa:

Operador Celular: * Número de Celular:

DATOS DE PAGO

Monto: S./ 18.00 nuevos soles.

Con el formato de presentación que aparecerá al presionar el boton continuar, apersónese a la Oficina Registral correspondiente al domicilio de la persona jurídica para presentarlo y efectuar el pago correspondiente

FORMA DE PAGO

EN EFECTIVO EN LA OFICINA REGISTRAL

Como bien lo indica el artículo 13º de la Ley N° 21621 la constitución de una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada será por escritura pública otorgada en forma personal por Ricardo Vilca Flores y deberá ser inscrita en el Registro Mercantil.

Como acto precedente se debe elaborar una minuta que contenga la información necesaria para la constitución como son los datos personales del titular, en este caso titular – Gerente, así como su domicilio, aporte que será dinerario y también el cuerpo del Estatuto.

Se pasará a la aprobación de la Minuta y luego con la firma del abogado hábil se procederá a la minuta que nosotros mismos hemos elaborado a un documento público ya autorizado que es la Escritura pública.

Cuando ya se obtiene el Testimonio, este mismo pasará a SUNARP para la inscripción en el registro mercantil luego de realizar el pago de las debidas tasas tanto en la SUNARP como en la notaria.

Por otro lado tenemos que contar con un número de RUC (Registro Único del Contribuyente) que debe gestionarse ante la SUNAT, para lo cual deberá presentarse documento de identidad del titular, un recibo ya sea de luz, agua o teléfono, contrato de alquiler o cesión de uso de predio con firmas legalizadas, acta probatoria levantada por el fedatario fiscalizador de la SUNAT donde se señale el domicilio, testimonio de constitución de la empresa donde conste la inscripción ante la SUNARP y la constancia de numeración emitida por la municipalidad.

Luego de obtener nuestro RUC, será de utilidad para llenar nuestro formulario N° 806 – SUNAT con el cual solicitaremos la autorización para emitir los comprobantes de pago respectivos, que en nuestro caso será boletas de venta ya que hemos elegido unírnos al Régimen Único Simplificado que admite dentro de las Personas Jurídicas solo a la E.I.R.L, teniendo la posibilidad de voluntariamente con posterioridad cambiar al régimen especial o al régimen general.

SUNAT FORMULARIO 806		AUTORIZACION DE IMPRESION			USO SUNAT 03 FOLIO		04 N° DE ORDEN		
RUC		02 NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA			APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL				
C O N T R I B U Y E N T E	RUBRO I.- IDENTIFICACION DE LA IMPRENTA O IMPORTADOR								
	RUC DE LA IMPRENTA	05		NUMERO DE IDENTIFICACION TRIBUTARIA			APELLIDOS Y NOMBRES O RAZON SOCIAL		
	RUBRO II.- IDENTIFICACION DE LOS DOCUMENTOS								
N° DE FILA	CODIGO DEL ESTABLECIMIENTO	NUMERO DE SERIE	CODIGO DEL DOCUMENTO	ULTIMO NUMERO EMITIDO	NUMERACION DE LOS DOCUMENTOS A IMPRIMIR		USO SUNAT		
					DEL	AL	AUTORIZADO AL		
1	100	101	102	103	104	105	106		
2	107	108	109	110	111	112	113		
3	114	115	116	117	118	119	120		
4	121	122	123	124	125	126	127		
5	128	129	130	131	132	133	134		
USO SUNAT		240		NUMERO DE AUTORIZACION DE IMPRESION				241	
Debe ser impreso en los documentos con los datos de la imprenta									
IDENTIFICACION DE LA PERSONA AUTORIZADA PARA PRESENTAR ESTA DECLARACION									
DOCUMENTO DE IDENTIDAD			APELLIDOS Y NOMBRES			FIRMA			
DECLARO BAJO JURAMENTO QUE LOS DATOS CONSIGNADOS EXPRESAN LA VERDAD									
FIRMA DEL CONTRIBUYENTE O REPRESENTANTE LEGAL				APELLIDOS Y NOMBRES					
SELLO Y FECHA									

Siguiendo con la conformidad de los requisitos para el funcionamiento de nuestra Empresa Individual de Responsabilidad Limitada nos toca obtener la licencia de funcionamiento que será otorgada por la Municipalidad de San Juan de Miraflores luego se presentará nuestros documentos respectivos que son los siguientes:

- i. Formato llevado de solicitud para el funcionamiento de la E.I.R.L
- ii. La hoja RUC - Registro Único del Contribuyente otorgada por SUNAT
- iii. Certificado de compatibilidad de uso.
- iv. Copia certificada notarial o legalizada por el fedatario de la Municipalidad del Testimonio de Constitución de la empresa.
- v. Declaración Jurada de constituirse como micro empresa.
- vi. El recibo de pago por los derechos que le corresponde.

Luego de haber gestionado frente a la SUNARP, SUNAT y Municipalidad Distrital nos toca ahora realizar la gestión frente al Ministerio de Trabajo y Previsión Social, para lo cual necesitamos una solicitud – formato de Autorización del libro de planillas ya que los empleadores que tengan trabajadores en el régimen laboral de la actividad privada se encuentran obligados a llevar planillas de pago u hojas sueltas. Estas deben de estar debidamente autorizadas por la autoridad competente nombrada a inicios del párrafo.

Pero no basta con la solicitud – formato presentada, pues debe efectuarse la compra del libro de planillas en físico para su respectiva presentación. Este será presentado en conjunto con la solicitud antes descrita, la copia de la hoja RUC otorgada por la SUNAT así como la constancia de haber efectuado el pago correspondiente por el derecho del trámite.

Es el Ministerio de Trabajo y Previsión Social el órgano competente para evaluar el número de trabajadores que en caso de nuestra Empresa Individual de Responsabilidad Limitada no debe exceder de diez (10) y otros requisitos que permitan acogernos al régimen laboral solicitado.

Como último pero no menos importante requisito, pasaremos a legalizar los libros contables, que se pueden adquirir en la casa del contador, frente al notario.

Para esta legalización de libros se necesitará de una solicitud que manifieste la intención de la legalización respectiva, así como la copia de la hoja RUC emitida por SUNAT, la copia del Documento Nacional de Identidad del Representante Legal de la E.I.R.L que en este caso coincide con el Titular Ricardo, Vilca Flores y el comprobante del pago por el derecho de trámite respectivo.

6.5. DOCUMENTACIÓN CONTABLE, LEGAL Y LABORAL

MODELO DE CONSTITUCIÓN PARA UNA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA E.I.R.L

(Con aporte en bienes dinerarios)

Constitución de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada que otorga Don: Ricardo Vilca Flores de conformidad con el artículo 58 literal h) de la Ley N° 26002 (Ley del Notariado), señalando domicilio para efectos de este instrumento en Jr. Felipe Arancibia N° 110 distrito de San Juan de Miraflores provincia de Lima y departamento de Lima en los términos siguientes:

PRIMERA.-

Por el presente, don Ricardo, Vilca Flores constituye una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada bajo la denominación de Primera Escuela Internacional de Talentos E.I.R.L con abreviatura PEIT E.I.R.L con domicilio en Av. Felipe Arancibia N° 110, zona de “C” en el Distrito de San Juan de Miraflores, Provincia y Departamento de Lima, que inicia sus operaciones a partir de su inscripción en el Registro Mercantil con una duración indefinida, pudiendo establecer sucursales en todo el territorio nacional.

SEGUNDA.-

El objeto de la empresa es realizar actividades de educación integral y formativa de las inteligencias múltiples en niños de 05 a 14 años de edad; en un ambiente acorde, creativo e innovador; con base en la comunicación, sensibilidad de los valores y con una forma flexible, autónoma, crítica y participativa de actuar en sociedad.

Se entienden incluidos en el objeto los actos relacionados con el mismo, que coadyuvan a la realización de sus fines empresariales. Para cumplir dicho objeto, podrá realizar todos aquellos actos y contratos que sean lícitos, sin restricción alguna.

TERCERA.-

El capital de la empresa es de S/. 77,452.00 nuevos soles constituidos por aportes del titular.

CUARTA.-

Son órganos de la empresa, el Titular y la Gerencia. El régimen que le corresponda está señalado en el decreto Ley N° 21621, artículos 39° y 50° respectivamente y demás normas modificatorias y complementarias.

QUINTA.-

La Gerencia es el órgano que tiene a su cargo la administración y representación de la empresa. Será desempeñada por una o más personas naturales. El cargo de gerente es indelegable. En caso de que el cargo de gerente recaiga en el Titular, éste se denominará titular gerente.

SEXTA.-

La designación del Gerente será efectuada por el Titular, la duración del cargo es indefinida, aunque puede ser revocado en cualquier momento.

SEPTIMA.-

Corresponde al gerente:

1. Organizar el régimen interno de la Empresa.
2. Celebrar contratos inherentes al objeto de la Empresa, fijando sus condiciones; supervisar y fiscalizar el desarrollo de las actividades de la Empresa.
3. Representar a la Empresa ante los poderes del estado, instituciones nacionales y extranjeras, gozando de las facultades generales y especiales a que se refieren los artículos 74º, 75º, 77º y 436º del Código Procesal Civil. También goza de la facultad a que se refiere el artículo 10º de la Ley N° 26636, podrá celebrar conciliación extra judicial, además podrá constituir y representar a la asociación que crea conveniente y demás normas complementarias.
4. Cuidar los activos de la empresa.
5. Abrir y cerrar cuentas corrientes, bancarias, mercantiles y girar contra las mismas, cobrar y endosar cheques de la empresa, así como endosar y descontar documentos de crédito. Solicitar sobregiros, préstamos, créditos o

financiaciones para desarrollar el objeto social celebrando los contratos respectivos.

6. Solicitar toda clase de préstamos con garantías hipotecaria, prendaria y de cualquier forma, además conocimiento de embarque, carta de poder, carta fianza, póliza, letras de cambio, pagares, facturas conformadas y cualquier otro título valor.

7. Suscribir contratos de arrendamiento y subarrendamiento.

8. comprar y vender los bienes sean muebles o inmuebles de la empresa, suscribiendo los respectivos contratos.

9. Celebrar suscribir leasing o arrendamiento financiero, consorcio, asociación en participación y cualquier otro contrato de colaboración empresarial, vinculados al objeto de la empresa.

10. Autorizar a sola firma la adquisición de bienes, contratación de obras y prestación de servicios personales.

11. Nombrar promover, suspender y despedir a los empleados y servidores de la empresa.

12. Conceder licencia al personal de la empresa.

13. Cuidar de la contabilidad y formular el estado de pérdidas y ganancias, el balance general de la empresa y los demás estados y análisis contables que solicite el titular.

14. Solicitar adquirir, transferir registros de patentes, marcas, nombres comerciales conforme a ley, suscribiendo cualquier clase de documentos vinculados, que conlleve a la realización del objeto social.

15. Participar en licitaciones, concursos públicos y/o adjudicaciones, suscribieron los respectivos documentos, que conlleve a la realización del objeto social.

OCTAVA.-

Para todo lo no previsto rigen las disposiciones contenidas en el DL N° 21621 y aquellas que las modifiquen o complementen.

San Juan de Miraflores, 10 de febrero del 2014

CAPÍTULO VII

PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

7.1. INVERSIÓN INICIAL

Nuestra inversión inicial estará constituida por nuestros activos fijos, que será un porcentaje financiado y la otra parte será aportaciones del propietario, como se detalla a continuación:

4 colchonetas	50.00	4.00	200.00	200.00	-
2 Amplificador	120.00	2.00	240.00	240.00	-
1 USB	40.00	1.00	40.00	40.00	-
2 Librero	60.00	2.00	120.00	60.00	60.00
12 mesa para niños de 50 x 60 cm	120.00	12.00	1,440.00	-	1,440.00
24 sillitas 32 x 30cm	30.00	24.00	720.00	-	720.00
8 estantes para loncheras 1.20 cm x 45 cm	130.00	8.00	1,040.00	-	1,040.00
9 escritorio pequeño para profesor	129.00	9.00	1,161.00	258.00	903.00
9 silla rodante	65.00	9.00	585.00	130.00	455.00
8 pizarra	130.00	8.00	1,040.00	-	1,040.00
2 titiriteros	60.00	2.00	120.00	120.00	-
2 podio	30.00	2.00	60.00	30.00	30.00

2 Cajas Organizadoras	19.90	2.00	39.80	-	39.80
1 Impresoras multifuncional	350.00	1.00	350.00	350.00	-
2 Computadora	1,200.00	2.00	2,400.00	2,400.00	-
3 equipo	70.00	30.00	2,100.00	70.00	2,030.00
1 Guitarra	120.00	1.00	120.00	120.00	-
2 pedestal	70.00	2.00	140.00	140.00	-
12 Caballetes	60.00	12.00	720.00	720.00	-
1 Botiquín	70.00	1.00	70.00	70.00	-
1 Batería	1,000.00	1.00	1,000.00	1,000.00	-
1 Periódico Mural	100.00	1.00	100.00	100.00	-
4 Extintores	200.00	4.00	800.00	-	800.00
3 micrófono	68.00	3.00	204.00	204.00	-
4 Material lúdico	60.00	4.00	240.00	-	240.00
1 Sillón de espera	200.00	1.00	200.00	200.00	-
1 Órgano	1,000.00	1.00	1,000.00	1,000.00	-
TOTAL ACTIVO FIJO			16,249.80	7,452.00	8,797.80

Antes de iniciar el ciclo de la puesta en marcha, tendremos que realizar actividades de publicidad de las cuales consideramos las más importantes; el Perifoneo en los mercados, un mural en la fachada, para lo cual pediremos permiso a la municipalidad de San Juan de Miraflores y por último, la elaboración del diseño de los volantes, así como su impresión y volanteo en los puntos estratégicos donde se realizaron las encuestas.

GASTOS DE VENTA (Publicidad)	
Perifoneo en mercados	90.00
Mural de fachada	70.00
Volantes (impresión, diseño y volanteo)	150.00
TOTAL MENSUALES	310.00

A pesar que contamos con un local propio, necesitamos hacer una inversión previa para adecuar las instalaciones a las condiciones requeridas por el proyecto.

INSTALACIONES	
Pintura Temple	24
Pintura Selladora	120
Pintura Mate	158.4
Pintura Esmalte	304
Tiner (Medio Galón)	30
Mano De Obra	800
Ambientación del Aula	720
Estrado	2,300.00
Cortinas	100
Piso Pack Garabatos de Microporoso	400
Alfombra	600
TOTAL GASTO	5,556.40

Con respecto a los materiales de oficina y los suministros, estos solo nos servirá para el inicio de la actividad, ya que para los siguientes años se les pedirá a los mismos alumnos sus materiales, los cuales suministrarán a la escuela.

MATERIALES y SUMINISTROS	
Fail Presentadores	35
Fail Bocks	16
Perforador	33
Cinta Masketein	2.1
Uju	11.2
Cola Sintética	9
Tajador	4.2
Tampones Para Sellos	8
Grapas	3.1
Engrampado	17.5
Papel De Fotocopia Mediano	9.9
Multi Papel	11.9
12 Lápiz	15.6
Chinchas	1.2
12 Lapiceros	12
1 Calculadora	39.9
16 Plumones	16
8 Mota	12
1 Fanelógrafo	48
36 Cuentos	180
6 Rompecabezas	30
1 Diccionario	9.9
4 Set De Temperas	15
3 Set De Pinceles	14.9
3 Plumones Delgados	4.9
3 Colores Triangulares	15.5
3 Multipapel	15.9
Dominós Microporosos	19.9
Estiquer Decorativos	14.9
Palitos De Colores	6.6
Mini Pinzas	7.9
Ganchitos	2.6
Estiria Cruda	5.8
Juguetero Infantil	9.9
Pasa Pasadores	5
5 Títeres	30
Maceteros	40
Regaderas	39.8

Balde Playero	9.9
Set De Jardinería	9.9
Semillas	5.5
Plantitas	12
Tierra Preparada 20 Kilos	11.9
Humos De Lombriz	5.9
TOTAL GASTO	829.2

Para poder iniciar una actividad empresarial o poner en marcha un proyecto, necesitamos el permiso municipal que tiene un coste de 230.62 nuevos soles para las condiciones de nuestro local.

Al realizar nuestras actividades de publicidad como se detalló en líneas anteriores, necesitamos poner nuestro Anuncio Publicitario para el cual la municipalidad nos pide 67.45 nuevos soles por otorgamiento al derecho.

Y por último para realizar los trámites con defensa civil se necesita un monto de 95.50 nuevos soles para que puedan inspeccionar el local y emitir el respectivo informe final.

PERMISOS Y DERECHOS	
Licencia Municipal	230.62
Derecho de Anuncio Publicitario	67.45
Defensa Civil con Informe Técnico	95.5
TOTAL GASTO	393.57

Por lo tanto necesitaremos una inversión inicial valorada en S/. 23,338.97, de los cuales S/. 15,886.97 se necesitará en efectivo y la diferencia es la aportación del propietario en activos fijos.

7.2. CALCULO DE COSTOS

7.2.1. Gastos Fijos

Nuestros costos fijos estarán compuestos por los Gastos Administrativos y las remuneraciones del personal contratado.

	Cantidad de personal	Remun. Mensual	Remun. Anual 12 sueldos	Vacaciones y Gratificación 3 Sueldos	CTS 1 sueldo	ESSALUD 0.09	TOTAL ANUAL	TOTAL MENSUAL
Administrado	1	1,200.00	14,400.00	3,600.00	1,200.00	1,296.00	20,496.00	1,708.00
Directora	1	1,000.00	12,000.00	3,000.00	1,000.00	1,080.00	17,080.00	1,423.33
Asistente	1	400	4,800.00	1,200.00	400	432	6,832.00	569.33
TOTAL MENSUAL			31,200.00	7,800.00	2,600.00	2,808.00	44,408.00	3,700.67

7.2.2. Gastos Variables

Contaremos como gasto variable los pagos a los profesores, ya que sus pagos serán por horas trabajadas.

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
3:40 - 4:25	1	4	7	10	13	16
4:25 - 5:30	BREAK					
5:30 - 5:15	2	5	8	11	14	17
5:15 - 5:20	BREAK					
5:20 - 6:05	3	6	9	12	15	18

Turno (L - M - V)

Turno (M - M - S)

Los horarios de atención estarán distribuidos en 18 horas pedagógicas (45 min), de las cuales 9 horas pedagógicas son para los horarios de lunes, miércoles y viernes, mientras que las otras 09 horas pedagógicas para los horarios de martes, jueves y sábado.

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	SEMANAL	MENSUAL
Tiempo	2:30 hras	2:30 hras	2:30 hras	2:30 hras	2:30 hras	2:30 hras	15 hras	50 hras
Remuneración	25	25	25	25	25	25	150	600

Los profesores tendrán un horario de dos horas y media por día, y una remuneración de 10 soles la hora. La capacidad en que los profesores puedan dictar sus clases, dependerá directamente de la demanda de alumnos inscritos en los talleres,

7.3. COSTO UNITARIO TOTAL DE CADA PRODUCTO

Consideramos que para un mes de enseñanza se tendrá que invertir 4,045.67 nuevos soles, que son los pagos a los clientes internos por el servicio y las obligaciones mensuales que están comprendidas en los Gastos Administrativos.

El costo variable del servicio dependerá de la capacidad que tenga la escuela por ambiente, en este caso la PEIT E.I.R.L. tiene una capacidad límite de 12 alumnos por ambiente.

En el siguiente cuadro se detalla el costo total por niño que se matricula en la escuela:

Ambiente	Niños Inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total
1	1	4,045.67	300	4,345.67
1	2	4,045.67	300	4,345.67
1	3	4,045.67	300	4,345.67
1	4	4,045.67	300	4,345.67
1	5	4,045.67	300	4,345.67
1	6	4,045.67	300	4,345.67
1	7	4,045.67	300	4,345.67

1	8	4,045.67	300	4,345.67
1	9	4,045.67	300	4,345.67
1	10	4,045.67	300	4,345.67
1	11	4,045.67	300	4,345.67
1	12	4,045.67	300	4,345.67
2	13	4,045.67	600	4,645.67
2	14	4,045.67	600	4,645.67
2	15	4,045.67	600	4,645.67
2	16	4,045.67	600	4,645.67
2	17	4,045.67	600	4,645.67
2	18	4,045.67	600	4,645.67
2	19	4,045.67	600	4,645.67
2	20	4,045.67	600	4,645.67
2	21	4,045.67	600	4,645.67
2	22	4,045.67	600	4,645.67
2	23	4,045.67	600	4,645.67
2	24	4,045.67	600	4,645.67
3	25	4,045.67	900	4,945.67
3	26	4,045.67	900	4,945.67
3	27	4,045.67	900	4,945.67
3	28	4,045.67	900	4,945.67
3	29	4,045.67	900	4,945.67
3	30	4,045.67	900	4,945.67
3	31	4,045.67	900	4,945.67
3	32	4,045.67	900	4,945.67
3	33	4,045.67	900	4,945.67
3	34	4,045.67	900	4,945.67
3	35	4,045.67	900	4,945.67

7.4. PRECIO DE VENTA

Consideramos como precio de venta, al niño inscrito que realizará el pago único de 100.00 nuevos soles por derecho a matricula, mientras que los precios de las mensualidades irán variando en el transcurso de los años, considerando que el BCR otorga cada año una tasa de inflación, nosotros hemos realizado un alza de precios proyectado a un aproximado del 4%.

Para el primer año:

PRECIO	135
--------	-----

	VENTAS
Total Mensual	6,480.00
Matricula	4,800.00
Total Anual	76,080.00

Para el segundo año:

PRECIO	140
--------	-----

	VENTAS
Total Mensual	8,400.00
Matricula	6,000.00
Total Anual	98,400.00

Para el Tercer año:

PRECIO	145
--------	-----

	VENTAS
Total Mensual	10,440.00
Matricula	7,200.00
Total Anual	122,040.00

Para el cuarto año:

PRECIO	155
--------	-----

	VENTAS
Total Mensual	13,020.00
Matricula	8,400.00
Total Anual	151,620.00

Para el quinto año:

PRECIO	160
--------	-----

	VENTAS
Total Mensual	15,360.00
Matricula	9,600.00
Total Anual	178,560.00

7.5. DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Hemos determinado nuestro punto de equilibrio a través de unos cuadros, donde se puede apreciar detalladamente nuestros costos variables, costos fijos y ventas totales.

En la primera columna se detalla doce (12) veces el número uno (01), que significa que un ambiente se llenará con doce (12) alumnos, a partir del treceavo alumno se abrirá otro salón. Esta estrategia utilizamos para poder cubrir los costos variables, que son las remuneraciones de los docentes.

En la columna de "Punto de Equilibrio" la fórmula que usamos es la siguiente:

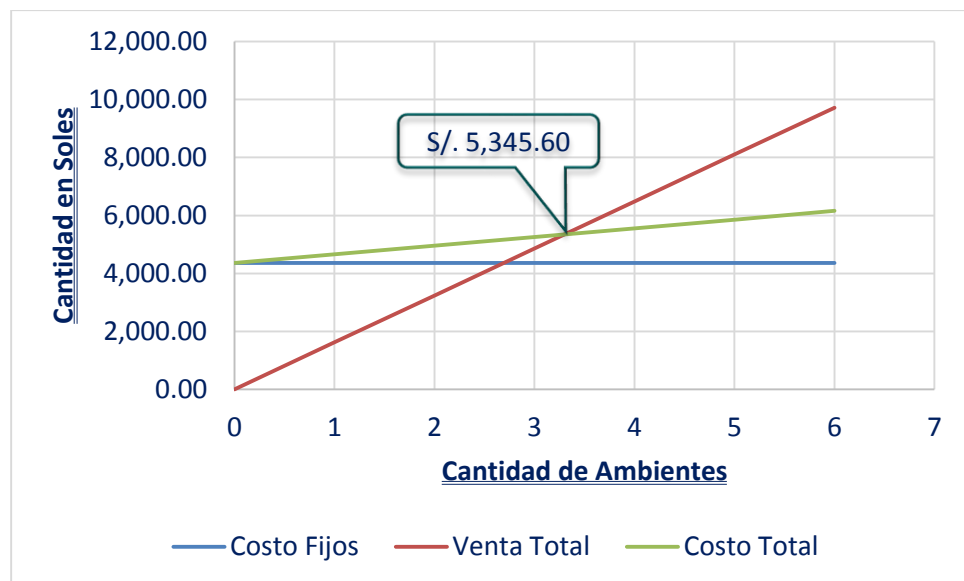
$$P.E. = \frac{\text{Costos Fijos}}{1 - \frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas Totales}}}$$

A continuación se detallará el punto de equilibrio para cada uno de los años proyectados, considerado que los precios sufran variaciones en el transcurso del tiempo.

7.5.1. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO:

PUNTO DE EQUILIBRIO							
Ambiente	Desde Niños inscritos	Hasta Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	P.E. Soles
0	0	0	4,355.67	0.00	4,355.67	0.00	0.00
1	1	12	4,355.67	300.00	4,655.67	1,620.00	5,345.60
2	13	24	4,355.67	600.00	4,955.67	3,240.00	5,345.60
3	25	36	4,355.67	900.00	5,255.67	4,860.00	5,345.60
4	37	48	4,355.67	1,200.00	5,555.67	6,480.00	5,345.60

Gráficamente:



Considerando que el precio de mensualidad es de 135.00 nuevos soles, tendremos que llegar a tener como ingresos 5,345.59 nuevos soles. Esto equivale a tener como mínimo 4 aulas en actividad. Para detallar la cantidad de niños como mínimo que debemos de tener a fin de recuperar nuestra inversión, hemos elaborado un cuadro donde se desglosan los salones.

Ambiente	Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	Evaluación
3	25	4,355.67	900	4,945.67	3,375.00	-1,970.59
3	26	4,355.67	900	4,945.67	3,510.00	-1,835.59
3	27	4,355.67	900	4,945.67	3,645.00	-1,700.59
3	28	4,355.67	900	4,945.67	3,780.00	-1,565.59
3	29	4,355.67	900	4,945.67	3,915.00	-1,430.59
3	30	4,355.67	900	4,945.67	4,050.00	-1,295.59
3	31	4,355.67	900	4,945.67	4,185.00	-1,160.59
3	32	4,355.67	900	4,945.67	4,320.00	-1,025.59
3	33	4,355.67	900	4,945.67	4,455.00	-890.59
3	34	4,355.67	900	4,945.67	4,590.00	-755.59
3	35	4,355.67	900	4,945.67	4,725.00	-620.59
3	36	4,355.67	900	4,945.67	4,860.00	-485.59
4	37	4,355.67	1,200.00	5,245.67	4,995.00	-350.59
4	38	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,130.00	-215.59
4	39	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,265.00	-80.59
4	40	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,400.00	54.41
4	41	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,535.00	189.41
4	42	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,670.00	324.41
4	43	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,805.00	459.41
4	44	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,940.00	594.41
4	45	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,075.00	729.41
4	46	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,210.00	864.41
4	47	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,345.00	999.41
4	48	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,480.00	1,134.41

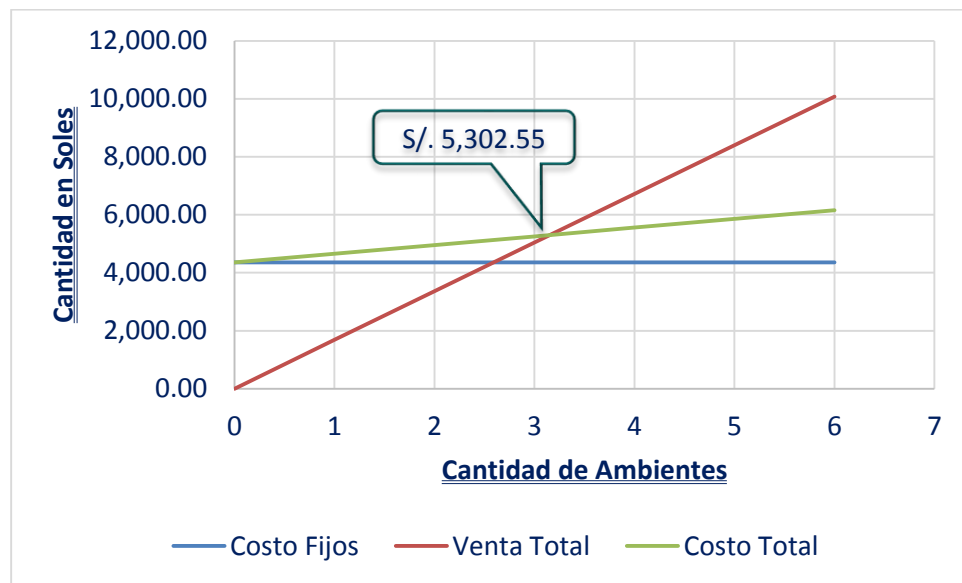
Podemos observar que efectivamente se tendrá que contar con cuatro (04) aulas en actividad, pero no necesariamente con su capacidad máxima, si no que bastaría con tres (03) aulas en actividad y una con cuatro (04) niños.

Es así como definimos que nuestro punto de equilibrio para el primer año será el de inscribir por lo menos a 40 niños.

7.5.2. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL SEGUNDO AÑO

PUNTO DE EQUILIBRIO							
Ambiente	Desde Niños inscritos	Hasta Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	P.E. Soles
0	0	0	4,355.67	0.00	4,355.67	0.00	0.00
1	1	12	4,355.67	300.00	4,655.67	1,680.00	5,302.55
2	13	24	4,355.67	600.00	4,955.67	3,360.00	5,302.55
3	25	36	4,355.67	900.00	5,255.67	5,040.00	5,302.55
4	37	48	4,355.67	1,200.00	5,555.67	6,720.00	5,302.55
5	49	60	4,355.67	1,500.00	5,855.67	8,400.00	5,302.55

Gráficamente:



Para el segundo año consideramos que el precio de la mensualidad será de 140.00 nuevos soles, en consecuencia tendremos que llegar a tener como ingresos 5,302.55 nuevos soles.

Para el segundo año nuestra cantidad de niños matriculados deberá ser de 38 para que podamos recuperar nuestra inversión.

Detallaremos la cantidad de niños matriculados como mínimo en el siguiente cuadro:

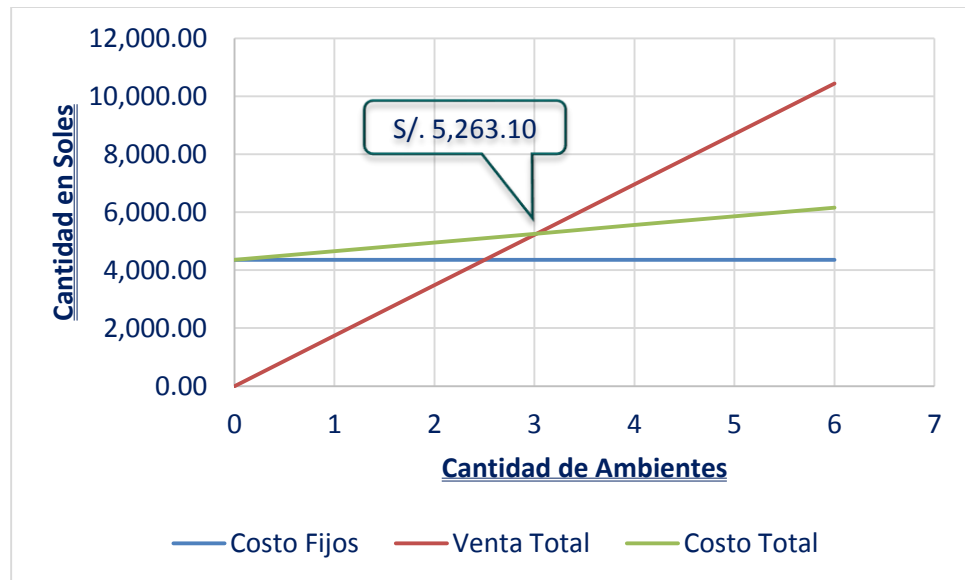
Ambiente	Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	Evaluación
3	25	4,355.67	900	4,945.67	3,500.00	-1,802.55
3	26	4,355.67	900	4,945.67	3,640.00	-1,662.55
3	27	4,355.67	900	4,945.67	3,780.00	-1,522.55
3	28	4,355.67	900	4,945.67	3,920.00	-1,382.55
3	29	4,355.67	900	4,945.67	4,060.00	-1,242.55
3	30	4,355.67	900	4,945.67	4,200.00	-1,102.55
3	31	4,355.67	900	4,945.67	4,340.00	-962.55
3	32	4,355.67	900	4,945.67	4,480.00	-822.55
3	33	4,355.67	900	4,945.67	4,620.00	-682.55
3	34	4,355.67	900	4,945.67	4,760.00	-542.55
3	35	4,355.67	900	4,945.67	4,900.00	-402.55
3	36	4,355.67	900	4,945.67	5,040.00	-262.55
4	37	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,180.00	-122.55
4	38	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,320.00	17.45
4	39	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,460.00	157.45
4	40	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,600.00	297.45
4	41	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,740.00	437.45
4	42	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,880.00	577.45
4	43	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,020.00	717.45
4	44	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,160.00	857.45
4	45	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,300.00	997.45
4	46	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,440.00	1,137.45
4	47	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,580.00	1,277.45
4	48	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,720.00	1,417.45

7.5.3. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL TERCER AÑO

Para el tercer año consideramos que el precio de la mensualidad será de 145.00 nuevos soles, tendremos que llegar a tener como ingresos 5,263.10 nuevos soles.

PUNTO DE EQUILIBRIO							
Ambiente	Desde Niños inscritos	Hasta Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	P.E. Soles
0	0	0	4,355.67	0.00	4,355.67	0.00	0.00
1	1	12	4,355.67	300.00	4,655.67	1,740.00	5,263.10
2	13	24	4,355.67	600.00	4,955.67	3,480.00	5,263.10
3	25	36	4,355.67	900.00	5,255.67	5,220.00	5,263.10
4	37	48	4,355.67	1,200.00	5,555.67	6,960.00	5,263.10
5	49	60	4,355.67	1,500.00	5,855.67	8,700.00	5,263.10
6	61	72	4,355.67	1,800.00	6,155.67	10,440.00	5,263.10

Gráficamente:



Ambiente	Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	Evaluación
3	25	4,355.67	900	4,945.67	3,625.00	-1,638.10
3	26	4,355.67	900	4,945.67	3,770.00	-1,493.10
3	27	4,355.67	900	4,945.67	3,915.00	-1,348.10
3	28	4,355.67	900	4,945.67	4,060.00	-1,203.10
3	29	4,355.67	900	4,945.67	4,205.00	-1,058.10
3	30	4,355.67	900	4,945.67	4,350.00	-913.1
3	31	4,355.67	900	4,945.67	4,495.00	-768.1
3	32	4,355.67	900	4,945.67	4,640.00	-623.1
3	33	4,355.67	900	4,945.67	4,785.00	-478.1
3	34	4,355.67	900	4,945.67	4,930.00	-333.1
3	35	4,355.67	900	4,945.67	5,075.00	-188.1
3	36	4,355.67	900	4,945.67	5,220.00	-43.1
4	37	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,365.00	101.9
4	38	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,510.00	246.9
4	39	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,655.00	391.9
4	40	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,800.00	536.9
4	41	4,355.67	1,200.00	5,245.67	5,945.00	681.9
4	42	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,090.00	826.9
4	43	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,235.00	971.9
4	44	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,380.00	1,116.90
4	45	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,525.00	1,261.90
4	46	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,670.00	1,406.90
4	47	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,815.00	1,551.90
4	48	4,355.67	1,200.00	5,245.67	6,960.00	1,696.90

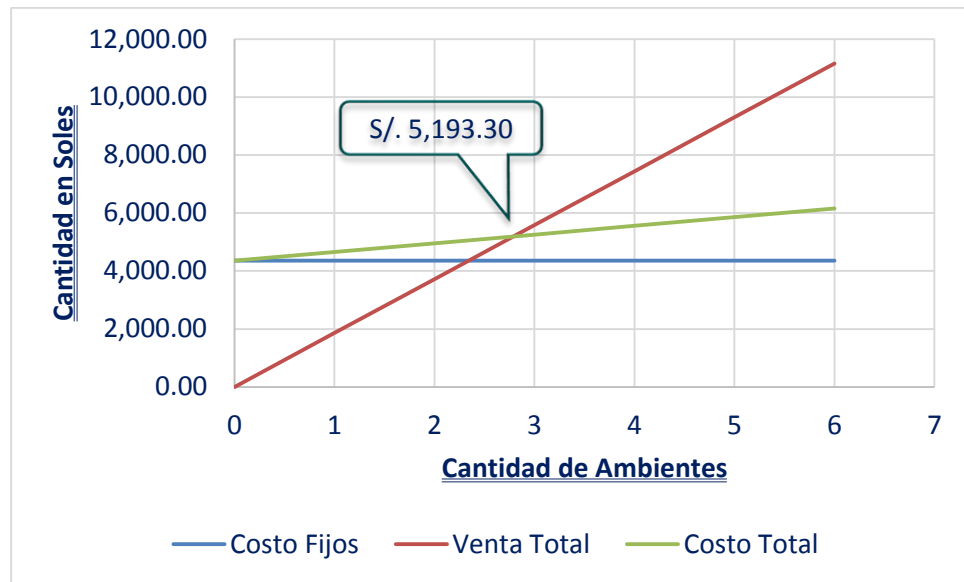
Con una cantidad de 37 alumnos inscritos llegaremos a cubrir nuestras inversiones, considerando un pequeño saldo a favor de 101.90 nuevos soles.

7.5.4. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL CUARTO AÑO

PUNTO DE EQUILIBRIO							
Ambiente	Desde Niños inscritos	Hasta Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	P.E. Soles
0	0	0	4,355.67	0.00	4,355.67	0.00	0.00
1	1	12	4,355.67	300.00	4,655.67	1,860.00	5,193.30
2	13	24	4,355.67	600.00	4,955.67	3,720.00	5,193.30
3	25	36	4,355.67	900.00	5,255.67	5,580.00	5,193.30

4	37	48	4,355.67	1,200.00	5,555.67	7,440.00	5,193.30
5	49	60	4,355.67	1,500.00	5,855.67	9,300.00	5,193.30
6	61	72	4,355.67	1,800.00	6,155.67	11,160.00	5,193.30
7	73	84	4,355.67	2,100.00	6,455.67	13,020.00	5,193.30

Gráficamente:



Para el cuarto año se necesitará un monto de 5,193.30 nuevos soles para recuperar la inversión, la cantidad de niños matriculados se detalla en el cuadro siguiente:

Ambiente	Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	Evaluación
2	13	4,355.67	600	4,645.67	2,015.00	-3,178.29
2	14	4,355.67	600	4,645.67	2,170.00	-3,023.29
2	15	4,355.67	600	4,645.67	2,325.00	-2,868.29
2	16	4,355.67	600	4,645.67	2,480.00	-2,713.29
2	17	4,355.67	600	4,645.67	2,635.00	-2,558.29
2	18	4,355.67	600	4,645.67	2,790.00	-2,403.29
2	19	4,355.67	600	4,645.67	2,945.00	-2,248.29
2	20	4,355.67	600	4,645.67	3,100.00	-2,093.29
2	21	4,355.67	600	4,645.67	3,255.00	-1,938.29
2	22	4,355.67	600	4,645.67	3,410.00	-1,783.29
2	23	4,355.67	600	4,645.67	3,565.00	-1,628.29

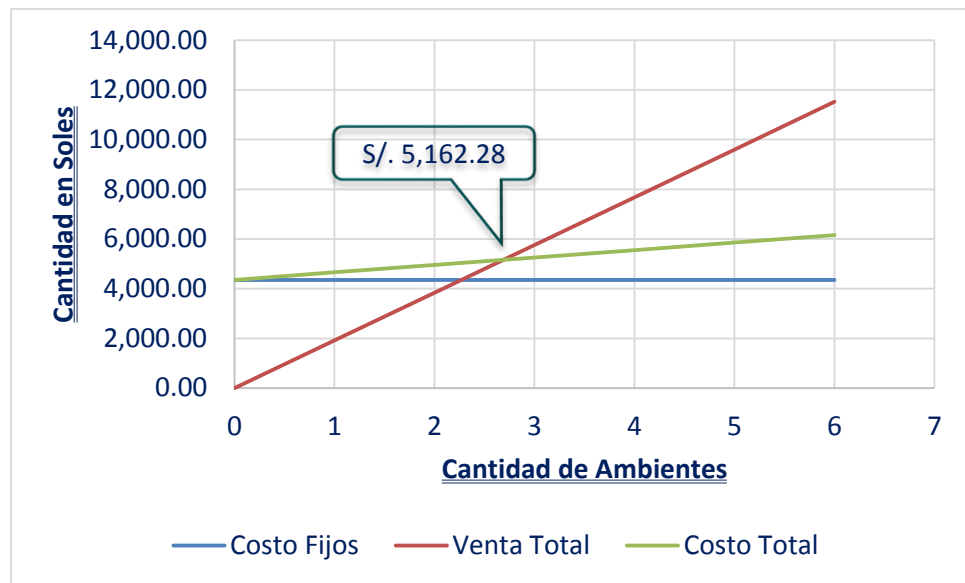
2	24	4,355.67	600	4,645.67	3,720.00	-1,473.29
3	25	4,355.67	900	4,945.67	3,875.00	-1,318.29
3	26	4,355.67	900	4,945.67	4,030.00	-1,163.29
3	27	4,355.67	900	4,945.67	4,185.00	-1,008.29
3	28	4,355.67	900	4,945.67	4,340.00	-853.29
3	29	4,355.67	900	4,945.67	4,495.00	-698.29
3	30	4,355.67	900	4,945.67	4,650.00	-543.29
3	31	4,355.67	900	4,945.67	4,805.00	-388.29
3	32	4,355.67	900	4,945.67	4,960.00	-233.29
3	33	4,355.67	900	4,945.67	5,115.00	-78.29
3	34	4,355.67	900	4,945.67	5,270.00	76.71
3	35	4,355.67	900	4,945.67	5,425.00	231.71
3	36	4,355.67	900	4,945.67	5,580.00	386.71

Es recién en el cuarto se necesitará matricular a 34 niños y ya no a 40 como fue en el primer año.

7.5.5. PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL QUINTO AÑO

PUNTO DE EQUILIBRIO							
Ambiente	Desde Niños inscritos	Hasta Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	P.E. Soles
0	0	0	4,355.67	0.00	4,355.67	0.00	0.00
1	1	12	4,355.67	300.00	4,655.67	1,920.00	5,162.28
2	13	24	4,355.67	600.00	4,955.67	3,840.00	5,162.28
3	25	36	4,355.67	900.00	5,255.67	5,760.00	5,162.28
4	37	48	4,355.67	1,200.00	5,555.67	7,680.00	5,162.28
5	49	60	4,355.67	1,500.00	5,855.67	9,600.00	5,162.28
6	61	72	4,355.67	1,800.00	6,155.67	11,520.00	5,162.28
7	73	84	4,355.67	2,100.00	6,455.67	13,440.00	5,162.28
8	85	96	4,355.67	2,400.00	6,755.67	15,360.00	5,162.28

Gráficamente:



Nuestra proyección llega hasta el quinto año donde tendremos que generar ingresos de un valor de 5,162.28 nuevos soles para poder encontrarnos en el punto de equilibrio.

Ambiente	Niños inscritos	Costo Fijos	Costo Variable	Costo Total	Venta Total	Evaluación
2	13	4,355.67	600	4,645.67	2,080.00	-3,082.27
2	14	4,355.67	600	4,645.67	2,240.00	-2,922.27
2	15	4,355.67	600	4,645.67	2,400.00	-2,762.27
2	16	4,355.67	600	4,645.67	2,560.00	-2,602.27
2	17	4,355.67	600	4,645.67	2,720.00	-2,442.27
2	18	4,355.67	600	4,645.67	2,880.00	-2,282.27
2	19	4,355.67	600	4,645.67	3,040.00	-2,122.27
2	20	4,355.67	600	4,645.67	3,200.00	-1,962.27
2	21	4,355.67	600	4,645.67	3,360.00	-1,802.27
2	22	4,355.67	600	4,645.67	3,520.00	-1,642.27
2	23	4,355.67	600	4,645.67	3,680.00	-1,482.27
2	24	4,355.67	600	4,645.67	3,840.00	-1,322.27
3	25	4,355.67	900	4,945.67	4,000.00	-1,162.27
3	26	4,355.67	900	4,945.67	4,160.00	-1,002.27
3	27	4,355.67	900	4,945.67	4,320.00	-842.27
3	28	4,355.67	900	4,945.67	4,480.00	-682.27
3	29	4,355.67	900	4,945.67	4,640.00	-522.27

3	30	4,355.67	900	4,945.67	4,800.00	-362.27
3	31	4,355.67	900	4,945.67	4,960.00	-202.27
3	32	4,355.67	900	4,945.67	5,120.00	-42.27
3	33	4,355.67	900	4,945.67	5,280.00	117.73
3	34	4,355.67	900	4,945.67	5,440.00	277.73
3	35	4,355.67	900	4,945.67	5,600.00	437.73
3	36	4,355.67	900	4,945.67	5,760.00	597.73

Para el último año proyectado inscribiremos como mínimo a 31 alumnos para recuperar nuestra inversión.

7.6. COSTO MARGINAL

La PEIT cuenta con un costo marginal contante de S/. 25.00, considerando la cantidad de ambientes como servicios vendidos. A continuación se detalla en el cuadro.

Costo Variables	Costo Total	Costo Fijo	Ambientes	CT1 - CT2	A1 - A2	Costo Marginal
0.00	4,355.67	4,355.67	0	0.00	0.00	0
300.00	4,655.67	4,355.67	12	300.00	12.00	25
600.00	4,955.67	4,355.67	24	300.00	12.00	25
900.00	5,255.67	4,355.67	36	300.00	12.00	25
1,200.00	5,555.67	4,355.67	48	300.00	12.00	25
1,500.00	5,855.67	4,355.67	60	300.00	12.00	25
1,800.00	6,155.67	4,355.67	72	300.00	12.00	25
2,100.00	6,455.67	4,355.67	84	300.00	12.00	25
2,400.00	6,755.67	4,355.67	96	300.00	12.00	25

7.7. FLUJO DE CAJA ECONÓMICO

Hemos realizado un análisis de los movimientos de nuestro efectivo, proyectándolo hasta el 2019.

Las inversiones se realizarán en el presente año, para comenzar a iniciar nuestras actividades en quincena de Enero de 2015.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
INGRESOS						
Ventas		71,280.00	92,400.00	114,840.00	143,220.00	168,960.00
Otros Ingresos (matricula)		4,800.00	6,000.00	7,200.00	8,400.00	9,600.00
TOTAL INGRESOS	-	76,080.00	98,400.00	122,040.00	151,620.00	178,560.00
EGRESOS						
Gastos de						
Administración		48,548.00	48,548.00	48,548.00	48,548.00	48,548.00
Gastos de Operación		13,200.00	16,500.00	19,800.00	23,100.00	26,400.00
Gasto de Venta		310	310	310	310	310
Impuestos (NRUS)		550	2,200.00	2,200.00	2,200.00	4,400.00
TOTAL EGRESOS	-	62,608.00	67,558.00	70,858.00	74,158.00	79,658.00
FINANCIAMIENTO						
Préstamo	16,000.00					
Gasto Financiero		480	389.59	296.47	200.55	101.76
Amortización		3,013.67	3,104.08	3,197.21	3,293.12	3,391.92
TOTAL FINANCIAMIENTO	16,000.00	3,493.67	3,493.67	3,493.67	3,493.67	3,493.67
INVERSIÓN						
Inversión Activos Fijos						
e Intangibles	8,797.80					
Aporte de Propietario	7,452.00					
Inversión en el local	5,556.40					
Permisos y Licencias	393.57					
Inversión en materiales						
iniciales	1,139.20					
TOTAL INVERSIÓN	15,886.97					
FLUJO DE CAJA DEL ECONOMICO	113.03	9,978.33	30,842.00	51,182.00	77,462.00	98,902.00
FLUJO DE CAJA DEL ECONOMICO ACUMULADO	113.03	10,091.36	40,933.36	92,115.36	169,577.36	268,479.36

Observamos que se necesitará un financiamiento de S/.16,000.00 para cubrir las inversiones de S/.15,886.97, teniendo como saldo a favor de S/.113.03.

Es preciso señalar que actualmente el propietario se encuentra gestionado un préstamo en “El Fondo de Vivienda Policial” (FOVIPOL), por un monto que comprende la necesidad del financiamiento del proyecto a fin de ponerlo en marcha.

7.8. ANÁLISIS FINANCIERO

Elaboramos nuestro “Estado de Ganancias y Pérdidas” donde no consideramos al impuesto a la renta ya que como estamos afiliados al NRUS, gozaremos de sus beneficios.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas		76,080.00	98,400.00	122,040.00	151,620.00	178,560.00
Gastos de Venta		13,510.00	16,810.00	20,110.00	23,410.00	26,710.00
UTILIDAD BRUTA		62,570.00	81,590.00	101,930.00	128,210.00	151,850.00
Gastos Administrativos	393.57	48,548.00	48,548.00	48,548.00	48,548.00	48,548.00
Gastos Financieros		480	389.59	296.47	200.55	101.76
Utilidad antes de Impuestos		13,542.00	32,652.41	53,085.53	79,461.45	103,200.24
Impuesto (NRUS)		550	2,200.00	2,200.00	4,400.00	4,400.00
UTILIDAD NETA		12,992.00	30,452.41	50,885.53	75,061.45	98,800.24

A continuación, con respecto a los impuestos a los cuales nos ajustamos, se detalla en la siguiente tabla:

Categoría	Parámetros		Cuota mensual
	Total de ingresos brutos mensuales (Hasta S/.)	Total de adquisiciones mensuales (Hasta S/.)	
1	5,000	5,000	20
2	8,000	8,000	50
3	13,000	13,000	200
4	20,000	20,000	400
5	30,000	30,000	600

Por ultimo en nuestro “Balance General” explicamos dónde se encuentran nuestros activos, pasivos y la inversión del propietario.

	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Activo Circulante						
Caja y Bancos	113.03	76,080.00	98,400.00	122,040.00	151,620.00	178,560.00
Existencias	1,139.20					
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	1,252.23	76,080.00	98,400.00	122,040.00	151,620.00	178,560.00
Activo Fijo						
Maquinaria y Equipo	16,249.80	16,249.80	16,249.80	16,249.80	16,249.80	16,249.80
Bienes Inmuebles	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00	70,000.00
TOTAL ACTIVO FIJO	86,249.80	86,249.80	86,249.80	86,249.80	86,249.80	86,249.80
Activo Diferidos						
Acondicionamiento y gastos varios	5,556.40					
Amortización						
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	5,556.40	-	-	-	-	-
TOTAL ACTIVOS	93,058.43	162,329.80	184,649.80	208,289.80	237,869.80	264,809.80
Pasivos Corrientes						
Ctas por Pagar	16,000.00	3,493.67	3,493.67	3,493.67	3,493.67	3,493.67
Impuesto		550	2,200.00	2,200.00	4,400.00	4,400.00
Obligaciones Laborales		62,058.00	65,358.00	68,658.00	71,958.00	75,258.00
TOTAL PASIVO	16,000.00	66,101.67	71,051.67	74,351.67	79,851.67	83,151.67
PATRIMONIO						
Capital Aportado	77,452.00	77,452.00	77,452.00	77,452.00	77,452.00	77,452.00
Utilidad del Ejercicio	-393.57	18,776.00	36,146.41	56,486.53	80,566.45	104,206.24
TOTAL PATRIMONIO	77,452.00	96,228.00	113,598.41	133,938.53	158,018.45	181,658.24
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	93,058.43	162,329.67	184,650.08	208,290.21	237,870.12	264,809.92

Donde, por ser una empresa de servicios no se considera inventarios que puedan traer liquidez en el corto plazo.


Se puede detallar que aparte que el propietario aporta a la escuela activos fijos, también aporta un inmueble, valorizado en S/.70,000.00.

7.9. EVALUACIÓN DEL NEGOCIO

Para evaluar nuestro negocio tuvimos que fijarnos un costo de oportunidad, como no tenemos otro proyecto con cual compararlo, buscamos información de financieras, que nos generen interés por un monto inicial de S/.16,000.00 (financiamiento que necesitamos para poner en marcha nuestra empres) y los interés que ganaríamos si dejamos nuestro deposito por 5 años (1800 días).

Obtuvimos los siguientes resultados:

Resultados de Depósitos a Plazo ? [Necesitas ayuda?](#)












Moneda: Soles Dólares

Valor del Depósito: **S/ 16,000**

Plazo del Depósito: **1800 días**

Sólo Bancos: Si No

34 opciones disponibles Actualizado al 4 febrero

Producto	Tasa de Interés (TEA / TREA)	Ganancia Total	Plazo (en días)	Monto Mínimo de Apertura	Más Info
Depósito a Plazo Fijo 	7.75%	S/. 7,238.41	1080 a +	S/. 500.00	ver +
Depósito a Plazos 	7.60%	S/. 7,077.11	1081 a +	S/. 0.00	ver +
Depósito 	7.00%	S/. 6,440.83	361 a +	S/. 200.00	ver +
Plazo Prymera 	7.00%	S/. 6,440.83	721 a +	S/. 350.00	ver +
Ahorro a Plazo Preferencial 	7.00%	S/. 6,440.83	1441 a 1800	S/. 1,000.00	ver +
Depósito a Plazos 	7.00%	S/. 6,440.83	721 a +	S/. 300.00	ver +
Plus Ahorro 	6.90%	S/. 6,336.16	1080 a +	S/. 100.00	ver +
Depósito a Plazo Fijo 	6.75%	S/. 6,179.89	720 a +	S/. 200.00	ver +
Depósito a Plazo 	6.75%	S/. 6,179.89	1800 a +	S/. 1,000.00	ver +

Decidimos comparar nuestro proyecto con los beneficios que nos ofrece las entidades financieras, siendo el porcentaje de evaluación la tasa más alta (7.75% de Financiera Efectiva). A continuación procedemos con su evaluación.

Utilizaremos el indicador del VAN para medir los flujos futuros de los ingresos y egresos que tendrá nuestro proyecto.

Formula del VAN

$$VAN = -I + \sum_{n=1}^N \frac{Q_n}{(1+r)^n}$$

Resultado

VAN	439,138
-----	---------

Podemos observar que habiendo transcurrido 05 años de utilidades para la empresa, actualizamos el valor y obtenemos S/.439,138 un valor mucho más grande ante nuestro costo de oportunidad. Es un indicador que muestra que la empresa es rentable para un futuro.

Evaluamos también el TIR de nuestro proyecto, el cual arroja una tasa

Formula del TIR:

$$TIR = \sum_{T=0}^n \frac{Fn}{(1+i)^n} = 0$$

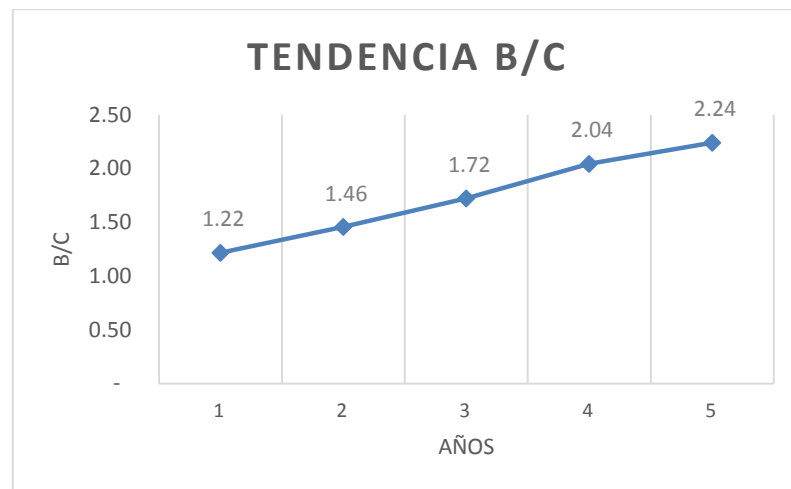
Resultado

TIR	189%
-----	------

El proyecto generará un retorno de 189% lo cual muestra que el proyecto es viable.

Y por último analizamos la relación entre beneficio y costo del flujo proyectado a 05 años:

	2015	2016	2017	2018	2019
Beneficio/ Costo	1.22	1.46	1.72	2.04	2.24



La relación existente es positiva ya que por cada nuevo sol que invirtamos, se obtendrá una ganancia de 22 centavos de sol, para el primer año.

CAPÍTULO VIII

PLAN DE IMPLANTACIÓN

Hemos realizado nuestra Malla Curricular teniendo en cuenta que nuestro servicio se desarrollará durante los 8 meses del año, siendo estos divididos en (04) cuatro bimestres.

Cada bimestre contará con un programa, donde se desarrollarán cursos de forma divertida para que el alumno pueda aprender y disfrutar. Para poder pasar al siguiente programa, el módulo (programa) es pre-requisito para el avance de los alumnos.

Para el primer año, desarrollaremos los programas detallados en el cuadro de abajo, terminado este año, se desarrollará la siguiente Malla Curricular que respecta al nivel Intermedio de la PEIT E.I.R.L.

Inteligencia Múltiple	Ambiente	Programa	Bimestre				Finalidad
			I	II	III	IV	
Lógico Matemático	Jugando con las Operaciones	Usando una cinta métrica	x				Conocer los números y la numeración
		Te doy - te quito		x			Hacer operaciones de suma y resta
		Hablamos estadísticamente			x		Iniciarse en la estadística
		Yo administrador				x	Crear y resolver problemas dando a conocer sus intereses, conflictos y relaciones en negociaciones.
Lingüística	Jugando Leyendo	Yo hablo	x				Planificar su participación por medio del lenguaje oral
		Yo leo		x			Discernir el significado de las palabras por contexto
		Yo escribo			x		Narrar las reflexiones del día usando lenguaje escrito
		Produzco texto				x	Planificar y organizar sus ideas haciendo nuevos textos.
Espacio - Visual	Yo Dibujo - Yo Pinto	Soy libre	x				Expresar sus emociones a través del dibujo y pintura.
		Yo valoro		x			Conocer y valorar diferentes técnicas de dibujo y pintura

		Lo hacemos bien			x	Desarrollar una relación de autoconfianza respetando su creación y la de sus compañeros
		No hay problema				x Planificar y realizar producciones asumiendo la resolución de sus problemas
Corporal Kinestésica	Yo Danzo	Muevo mi cuerpo	x			Propiciar las manifestaciones y sus habilidades motrices
		Controlo mi cuerpo			x	Dominar el control de su cuerpo
		Me expreso mejor				x Obtener la confianza y seguridad en sí mismo
		Trabajo con mis amigos				
Musical	Yo Toco	Óyelo y escúchalo	x			Conocer el sonido como elemento de comunicación con los demás
		Yo aprendo			x	Explorar, conocer códigos y técnicas de la música
		Soy feliz				x Vivir la música: cantar, danzar, interpretar sus propias manifestaciones así como distintos estilos y culturas.

		Yo toco				x	Iniciarse en la práctica de algún instrumento de su preferencia
Intrapersona I	Yo Soy	Aprendo a ser	x				Conocerse a sí mismo y alcanzar la suficiente autonomía
		Juntos somos felices		x			Vivir en comunidad respetándose y respetando a los demás
		Aprendo a conocerme			x		Lograr maximizar el desarrollo que su propia naturaleza
		Aprendo hacer				x	Potencializar la inteligencia emocional
Interpersona I	Cucuto	Vete apa	x				Expulsar sus ideas y sentimientos negativos, buscando un equilibrio emocional.
		Soy asertivo		x			Priorizar sus propias decisiones
		Cucuto			x		Identificar su deseo de interlocutor mediante el cuenta cuento, teatro y oratoria
		Yo te dije, ¿Y cómo te dije?				x	Expresarse corporal y facialmente, dando volumen y entonación a su voz

Naturista	Natural	Súper Natural	x				Desarrollar su sentido de pertenencia en el medio natural, reconociendo sus roles, derechos y responsabilidad .	
		Yo Investigo			x		Desarrollar un pensamiento autónomo, para observar, descubrir, medir, clasificar, predecir y comunicar.	
		Soy preventivo				x		Orientar el conocimiento de sí mismo y su medio ambiente, previniendo y solucionando necesidades vitales.
		Doy vida					x	Buscar generar y desarrollar una conciencia ambiental orientada hacia un desarrollo sostenible.

CONCLUSIONES

EN RELACIÓN CON LA DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

1. La primera Escuela Internacional de Talentos (PEIT) E.I.R.L. es un proyecto de la familia Vilca, el cual viene por años teniendo una transcendencia cultural y artística.
2. Las fortalezas de este proyecto están basadas en la experiencia de años anteriores que beneficia a la escuela en desarrollar metodologías creativas, que el niño puede comprender y disfrutar lo aprendido.
3. Con respecto a las debilidades, están mayormente dirigida a que se contempla un capital propio, y se cuentan con activos un poco deteriorados.
4. Las oportunidades son consecuencia de la trayectoria artística – cultural de la escuela, generando una gran demanda por parte de los clientes fidelizados, los reconocimientos y premios de parte de la municipalidad así como la afiliación al NRUS que nos da la oportunidad de pagar cuotas por ingresos.
5. Los obstáculos del entorno están relacionados en su mayoría con la inseguridad social por dónde se encuentra el local, la formación de los niños en el hogar y los posibles competidores.

6. El resultado de los factores internos y externos son de 2.59 y 2.77 respectivamente, lo cual significa que nuestras debilidades y amenazas pueden ser superadas por nuestras fortalezas y oportunidades, para lo cual se elaboraron estrategias.

EN RELACIÓN CON EL ESTUDIO DE MERCADO

1. Se encontró una población de 397,113 habitantes en el distrito de San Juan de Miraflores, de las cuales 84,460 son mujeres que tienen entre 22 a 46 años de edad (mercado al que nos vamos a dirigir).
2. Los sectores a estudiar son el A, B y C, que mediante la data sacada del INEI, nos arroja una cantidad total de 47,973 mujeres que participan en los sectores.
3. Aplicamos la investigación descriptiva y elaboramos un cuestionario para aplicarlos a 73 personas, con la finalidad de hallar nuestra muestra en un universo finito.
4. Las encuestas fueron aplicadas a 11 puntos estratégicos, de los sectores A, B y C.
5. Un 91 % de las madres encuestadas creen que sus hijos necesitan desarrollar las 8 inteligencias múltiples, el 8% contestó que “Tan vez” y solamente el 1% no está de acuerdo con este desarrollo.
6. Se elaboró un pequeño Focus Group con 20 clientes fidelizados, de los cuales el 100% desean que se vuelva a abrir la escuela.
7. Aplicamos las 5 fuerzas de Porter, con lo cual nos percatamos que el “Poder de negociación de los clientes” es “BAJO” ya que iniciaríamos como un monopolio a lo que refiere nuestro rubro; ante el “Poder de negociación con el proveedor” el nivel es “MEDIO” ya que es una empresa familiar trabajamos equitativamente; la “Amenaza de productos sustitutos” es “ALTA” entre ellas se encuentran los talleres de verano de todas las escuelas de San Juan de Miraflores; los

“Nuevos competidores” es de nivel “MEDIO” ya que se corre el riesgo de que los “Sustituidos” realizan un benchmarking y puedan potencializar su negocio y por ultimo nuestra “Competencia directa” es “BAJA” ya que aún no existe una escuela para desarrollar las inteligencias múltiples.

8. Nuestro pronóstico de ventas fue elaborado bajo la capacidad del alumnado, que es de 12 alumnos por aula, siendo 8 ambientes los cuales pueden estar en actividad al mismo tiempo, se cuenta con 2 horarios (Lunes, miércoles y viernes / Martes, jueves y sábado), teniendo como capacidad máxima a 192 alumnos.

EN RELACIÓN CON EL PLAN DE MARKETING

1. Nos posicionaremos en el mercado, desarrollando un servicio acorde con lo que necesite el cliente. Brindaremos un servicio personalizado, con un trato especial a cada niño con respecto a sus inteligencias.
2. Nuestra propuesta única de ventas está dirigida a que los clientes encuentren la diferencia entre nuestro servicio brindado, con el servicio brindado por la competencia con un servicio sustituto.
3. El servicio que ofrecemos consta en brindar una educación integral y formativa de las 08 inteligencias múltiples en los niños de 05 a 14 años de edad, en un ambiente acorde, creativo e innovador, basado en la comunicación, sensibilidad de los valores; actuando de una forma flexible, autónoma, crítica y participativa en la sociedad.
4. El logotipo “PEIT” refiere a la Primera Escuela Internacional de Talentos, parte del isotipo es un círculo símbolo de un servicio que acapara todas las áreas. Los colores amarillo y turquesa los utilizamos para dar la impresión de ser “La número 1” en desarrollo de inteligencias y un color de identificación con la escuela.

5. La estrategia del precio se basará a en un crecimiento desde S/.135.00 hasta S/.160.00, donde daremos facilidad a nuestros clientes a conocernos y a fidelizarlos.
6. Nuestro estudio demuestra que las clientas se enteran de los cursos de verano por medio de volantes, por lo cual se decidió volantear en puntos estratégicos, realizar perifoneo en los mercados, una publicidad en la misma fachada y el uso de las redes sociales como parte de una fidelización del cliente, donde puedan gozar de las actividades de sus hijos, mediante fotos, videos, publicaciones de textos, etc.

EN RELACIÓN CON EL PLAN DE OPERACIONES

1. La PEIT E.I.R.L. se encontrará ubicada en Jr. Felipe Arancibia N° 110 de la zona “C” de San Juan de Miraflores.
2. La distribución de sus ambientes será en 14 ambientes. Estará comprendido por 8 ambientes individuales de las inteligencias, 3 ambientes para los administrativos (Administración, dirección y recepción) y 2 servicios higiénicos.
3. Se utilizará toda la capacidad de local, por lo cual se dividirá en 3 plantas.
4. Se utilizarán materiales solo al inicio de la actividad ya que a partir del primer año los niños traerán sus propios materiales y se irá suministrando la escuela.
5. Los activos fijos están comprendidos por S/.7,452.00 por el propietario y S/.8,797.80 por un financiamiento externo.
6. A pesar que el local se encuentra construido, se realizará unos arreglos de los ambientes, los cuales nos llevará a un costo de S/.5,556.4.

EN RELACIÓN CON EL PLAN DE ORGANIZACIÓN

1. La PEIT E.I.R.L. estará compuesta por el Propietario (Ricardo Vilca Flores), la Administración (Giselle Rosmery Vilca Sagástegui), la Dirección (Ana María Sagástegui Ruiz) y la Asistente (Sissy Stephanie Mar Sagástegui) también contará con 8 áreas que representarán a cada Inteligencia Múltiple y tendrán como representante a un profesor.
2. El personal que apoyara en la empresa, será familiar ya que se ha venido trabajando años anteriores con los mismos docentes, los cuales ya tienen experiencia para brindar un servicio especializado y una enseñanza concientizada, lo cual es de suma importancia.

EN RELACIÓN CON EL PLAN LEGAL

1. La empresa solo contará con un propietario el cual aportará como patrimonio S/.7,452.00 en activos fijos y un inmueble donde se desarrolla el proyecto, valorizado en S/.70,000.00.
2. La empresa será registrada como una Empresa Individual de Responsabilidad Ilimitada E.I.R.L.
3. Según la UGEL, aún no se ha desarrollado una ley que contemple los requisitos aplicados a la PEIT E.I.R.L., por lo cual no pertenecemos a su control.
4. Se pedirá permiso municipal para la puesta en marcha, así como se cumplirá con los requisitos para la visita del Defensa Civil al local, se cumplirá con los requisitos de registros y comunicaciones debidas a la SUNAT así como con toda documentación legal.

EN RELACIÓN CON EL PLAN FINANCIERO

1. La inversión inicial es S/. 23,338.97, de los cuales S/.15,886.97 se necesitará en efectivo y la diferencia es la aportación del propietario en activos fijos.
2. Considerando que el BCR otorga cada año una tasa de inflación, nosotros hemos realizado un alza de precios proyectado a un aproximado del 4%. Estos van desde un mínimo de S/.135 (1er año) hasta S/.160 (5to año) sin contar las matriculas que son de 100.00 nuevos soles, único pago anual.
3. Al obtener un precio distinto para cada año, se evaluó minuciosamente el punto de equilibrio para cada año, por lo que necesitamos un mínimo de 40 niños para el primer año y 33 alumnos para el quinto año. Esto a fin de recuperar la inversión.
4. La evaluación de los indicadores, muestra que el proyecto es viable.

EN RELACIÓN CON EL PLAN IMPLANTACIÓN

1. Se cuenta con un cronograma detallado a desarrollar durante todo el año, pero cada año se elaborará otro plan de implantación.
2. El plan de implantación a desarrollar se clasificará conforme a los programados señalado en el cuadro del Plan de Implantación.

RECOMENDACIONES

1. El plan de trabajo de la PEIT E.I.R.L es un plan elaborado con fin de cubrir las carencias de la metodología educativa tradicional, abordando la problemática del proceso de “Enseñanza - Aprendizaje”, lo cual debería tomarse en cuenta no solo por esta empresa, sino por todas las escuelas del Perú.
2. PEIT E.I.R.L ha sido constituida como tal por no contar con un respaldo económico mayor, pero sugerimos un mayor interés en este proyecto a fin de que más adelante pueda surgir un apoyo para realizar un cambio a una Sociedad Anónima Cerrada.
3. Las debilidades de la PEIT E.I.R.L deberán ser reforzadas, así se recomienda una mayor implementación y la adquisición de maquinarias modernas. Por otro lado una mejor infraestructura a fin de un mejor ambiente para el desarrollando de los niños.
4. Aprovechar la demanda insatisfecha de los clientes fidelizados para utilizarla como un medio de publicidad de “boca a boca”, con el fin de obtener una mayor cobertura.

5. Siendo que los valores es una de las características que distinguirá a los alumnos de la PEIT E.I.R.L desarrollando de esta manera su potencial en valores éticos y morales, se considera como una recomendación de gran importancia la influencia de estos a los demás niños, ya que “un niño es mucho más influyente en otro niño”.
6. Implementar cada año, programas para el reforzamiento de las inteligencias múltiples del alumno, siendo cada año más innovadoras y creativas.
7. Implementar a mediano plazo un elenco de niños talentos, que representen a la escuela en cualquier concurso y/o presentación artística.
8. A un largo plazo, y dependiendo del crecimiento sostenible, implementar sucursales de la PEIT E.I.R.L., para que otros niños también tengan la oportunidad de desarrollar sus talentos.

BIBLIOGRAFÍA

1. Básicas:

- De La Torre García Carlos, “MERCADO LABORAL SOSTENIBLE 2020 Y RESPONSABILIDAD SOCIAL: Estrategia Públicas y Empresariales”, Editorial La Ley, 2010, pág. 315.
- Enrique Elías, “DERECHO SOCIETARIO PERUANO”, La Ley General de Sociedades del Perú”, Editora Normas Legales
- García Vega Emilio, “¿Qué hace especiales a las empresas?: La ventaja competitiva a inicios del siglo XXI”, Universidad del Pacifico, 2012
- Goleman Daniel, “El cerebro y la inteligencia emocional”, Ediciones B, 2012, pág. 97.
- Howard Gardner, “LA INTELIGENCIA REFORMULADA: Las inteligencias múltiples en el siglo XX”, Editorial Paidós Iberica, 2010, pág. 151.
- “LEGISLACIÓN TRIBUTARIA”, Nuevo RUS, Jurista Editores.
- Rivera Guillén Blanca, “METODOLOGÍA DEL TRABAJO INTELLECTUAL: Estrategias para desarrollar capacidades”, Editorial San Marcos, 2014.
- Siaud – Facchin Jeanne, “¿DEMASIADO INTELIGENTE PARA SER FELIZ?”, Editorial Paidós Iberica, 2014, pág. 19.

2. Referencial:

- (1) Es una combinación de todas las inteligencias. Según Gardner existen 8 inteligencias múltiples.
- (2) La PEIT cuenta con antecedentes artísticos, su último año de actividad fue en el 2009, quedando con una demanda de clientes fidelizados.

- (3) La PEIT cuenta con profesores, profesionales en su campo pero si capacitación como docentes, para lo cual se brindará capacitaciones para mejorar la metodología.

3. Web-grafías:

- ASOCIACIÓN PERUANA DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS (APEIM) Niveles socioeconómicos 2013 Total Perú urbano y Lima Metropolitana. Lima, febrero 2013.
www.apeim.com.pe
- GOOGLE MAPS
Mapas de San Juan de Miraflores
www.google.com.pe/maps
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA (INEI)
Perú en cifras-Lima, Lima: INEI
www.inei.gob.pe
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN
“Diseño Curricular Nacional de la Educación Básica Regular”
www.minedu.gob.pe
- MINISTERIO DE EDUCACIÓN
Ley General de Educación N° 28044
www.minedu.gob.pe
- MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN DE MIRAFLORES
Segmentación geográfica
www.munisjm.gob.pe
- REAL ACADEMIA ESPAÑOLA
Diccionario esencial de la lengua española. Madrid
www.rae.es

4. Otros:

- Elaboración de un Plan de Negocio para la Creación de una Empresa de Estimulación Motriz en la Ciudad de Pereira, Vélez Noreña Yeimy y Granada Ríos Hadis Yaned, Universidad Tecnológica de Pereira, 2011.
- LEY 21620 de Empresa de Individual de Responsabilidad Limitada Derecho Societario Peruano.
- Planificación de Negocios, Marketing – Especialista Roosevelt Alejandro Salinas Vásquez.
- Plan de negocio en la Ciudad de Jaguarfun – Aplicaciones Móviles para Niños en Etapa Preescolar, Rolando Rubio Rodríguez, Universidad EAN, 2013
- Plan de Negocio: Guardería Bilingüe , Raúl Pérez Clavero, Universidad Politécnica De Madrid, 2013

ANEXOS

ANEXO A. Formato de encuesta

ENCUESTA DE ESTUDIO DE MERCADO

ZONA: ___ N° ___

FECHA: __/__/__

HORA: __:__ pm

EDAD: _____

SEXO: _____

1. ¿Es apoderada de uno(s) niño(s) entre los de 05 a 14 años de edad?

Si No

2. ¿En qué turnos estudian su(s) niño(s)?

Mañana Tarde Mañana
- tarde

3. ¿Su niño lleva algún tipo de taller de verano?

Si No

4. ¿Cuál es el costo de la mensualidad por taller?

Nuevos Soles

5. ¿Cuántas horas a la semana realiza el taller?

Horas

6. ¿Ha escuchado hablar de las Inteligencia Múltiples?

Si No

7. ¿Le gustaría que su(s) niño desarrolle las 8 Inteligencias Múltiples?

Si No

Realizamos esta encuesta con la finalidad de apreciar su opinión sobre la apertura de la “Primera Escuela Internacional de Talentos (PEIT)” que desea desarrollar las 08 inteligencias múltiples, que plantea Gardner. Los horarios a realizarse serán interdiarios (L-M-V ó M-J-S) donde se desarrollaran 3 inteligencias en 2:30 horas al día.

Con la información brindada:

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de la PEIT?

Menos de s/.150	<input type="text"/>	Nuevos Soles
s/. 150 - s/. 180	<input type="text"/>	Nuevos Soles
s/. 180 - s/. 2.30	<input type="text"/>	Nuevos Soles
s/.230 - s/.280	<input type="text"/>	Nuevos Soles
más de s/.280	<input type="text"/>	Nuevos Soles

9. ¿Le gustaría que el desarrollo de las inteligencias múltiples en su(s) niño(s) sea durante todo el año?

Si No

10. La PEIT pretende que su hijo pueda llevar su educación básica paralelamente con el desarrollo de sus inteligencias múltiples ¿Cuántos años inscribiría a su niño en la PEIT?

1 año

2 años

3 años

4 años

5 años

Toda su educación básica

Muchas Gracias por su opinión,
Dios la Bendiga

ANEXO B. Resultados de la encuesta

N°	ZONA	CODIGO	FECHA	HORA	EDAD	SEXO	1. ¿Es apoderada de uno(s) niño(s) entre los de 05 a 14 años de edad?	2. ¿En qué turnos estudian su(s) niño(s)?
01	A	001	06/01/2014	13:12	32	F	Si	Mañana
02	A	001	06/01/2014	13:16	43	F	Si	Mañana
03	A	001	06/01/2014	13:23	43	F	Si	Mañana
04	A	001	06/01/2014	13:37	27	F	Si	Mañana
05	A	001	06/01/2014	13:37	33	F	Si	Mañana
06	A	001	06/01/2014	13:39	36	F	Si	Mañana
07	A	001	06/01/2014	13:41	38	F	Si	Mañana
08	A	002	06/01/2014	13:03	38	F	Si	Hasta la tarde
09	A	002	06/01/2014	13:07	35	F	Si	Mañana

10	A	002	06/01/2014	13:12	40	F	Si	Hasta la tarde
11	A	002	06/01/2014	13:16	37	F	Si	Hasta la tarde
12	A	002	06/01/2014	13:16	32	F	Si	Mañana
13	A	002	06/01/2014	13:21	27	F	Si	Hasta la tarde
14	A	002	06/01/2014	13:39	43	F	Si	Mañana
15	A	003	06/01/2014	13:02	28	F	Si	Hasta la tarde
16	A	003	06/01/2014	13:05	33	F	Si	Hasta la tarde
17	A	003	06/01/2014	13:16	37	F	Si	Hasta la tarde
18	A	003	06/01/2014	13:23	27	F	Si	Hasta la tarde
19	A	003	06/01/2014	13:24	41	F	Si	Hasta la tarde
20	A	003	06/01/2014	13:24	46	F	Si	Hasta la tarde
21	A	003	06/01/2014	13:36	38		Si	Hasta la tarde
22	A	003	06/01/2014	13:42	33	F	Si	Hasta la tarde
23	B	001	07/01/2014	13:32	36	F	Si	Mañana
24	B	001	07/01/2014	13:32	28	F	Si	Mañana
25	B	001	07/01/2014	13:44	28	F	Si	Mañana
26	B	001	07/01/2014	13:46	36	F	Si	Mañana
27	B	001	07/01/2014	13:49	35	F	Si	Mañana
28	B	001	07/01/2014	13:49	43	F	Si	Mañana
29	B	001	07/01/2014	13:52	26	F	Si	Mañana
30	B	002	07/01/2014	13:23	30	F	Si	Mañana
31	B	002	07/01/2014	13:26	26	F	Si	Mañana
32	B	002	07/01/2014	13:26	27	F	Si	Mañana
33	B	002	07/01/2014	13:28	35	F	Si	Mañana
34	B	002	07/01/2014	13:29	39	F	Si	Mañana
35	B	002	07/01/2014	13:33	34	F	Si	Mañana
36	B	002	07/01/2014	13:34	36	F	Si	Mañana
37	c	001	08/01/2014	13:00	36	F	Si	Mañana
38	C	001	08/01/2014	13:02	35	F	Si	Mañana
39	C	001	08/01/2014	13:07	38	F	Si	Mañana
40	C	001	08/01/2014	13:09	39	F	Si	Mañana
41	C	001	08/01/2014	13:12	40	F	Si	Mañana
42	C	001	08/01/2014	13:16	38	F	Si	Mañana
43	C	001	08/01/2014	13:18	34	F	Si	Mañana
44	C	001	08/01/2014	13:22	36	F	Si	Mañana
45	C	002	08/01/2014	13:18	39	F	Si	Mañana
46	C	002	08/01/2014	13:21	31	F	Si	Mañana
47	C	002	08/01/2014	13:24	42	F	Si	Mañana
48	C	002	08/01/2014	13:28	37	F	Si	Mañana

49	C	002	08/01/2014	13:36	39	F	Si	Mañana
50	C	002	08/01/2014	13:38	35	F	Si	Mañana
51	C	002	08/01/2014	13:38	33	F	Si	Mañana
52	d	001	09/01/2014	13:03	36	F	Si	Mañana
53	d	001	09/01/2014	13:04	31	F	Si	Tarde
54	d	001	09/01/2014	13:09	30	F	Si	Tarde
55	d	001	09/01/2014	13:11	33	F	Si	Tarde
56	d	001	09/01/2014	13:14	29	F	Si	Mañana
57	d	001	09/01/2014	13:17	31	F	Si	Tarde
58	d	001	09/01/2014	13:21	34	F	Si	Mañana
59	d	002	09/01/2014	13:13	38	F	Si	Mañana
60	d	002	09/01/2014	13:16	31	F	Si	Hasta la tarde
61	d	002	09/01/2014	13:18	36	F	Si	Hasta la tarde
62	d	002	09/01/2014	13:22	37	F	Si	Mañana
63	d	002	09/01/2014	13:26	29	F	Si	Hasta la tarde
64	d	002	09/01/2014	13:28	35	F	Si	Mañana
65	d	002	09/01/2014	13:28	36	F	Si	Hasta la tarde
66	e	001	10/01/2014	13:36	39	F	Si	Hasta la tarde
67	e	001	10/01/2014	13:36	35	F	Si	Hasta la tarde
68	e	001	10/01/2014	13:39	39	F	Si	Hasta la tarde
69	e	001	10/01/2014	13:40	34	F	Si	Hasta la tarde
70	e	001	10/01/2014	13:43	39	F	Si	Hasta la tarde
71	e	001	10/01/2014	13:45	31	F	Si	Hasta la tarde
72	e	001	10/01/2014	13:48	37	F	Si	Hasta la tarde
73	e	001	10/01/2014	13:49	38	F	Si	Hasta la tarde

N°	3. ¿Su niño lleva algún tipo de taller de verano?	4. ¿Cuál es el costo de la mensualidad por taller?	5. ¿Cuántas horas a la semana realiza el taller?	6. ¿Ha escuchado hablar de las Inteligencia Múltiples?	7. ¿Crees que tu(s) niño(s) necesitan desarrollar las 8 Inteligencias Múltiples?
01	Si	100	5	No	Si
02	Si	150	6	No	Si
03	Si	140	6	No	Si
04	Si	100	5	No	Si
05	Si	140	6	No	Si
06	Si	150	5	No	Si
07	Si	90	6	No	No

08	Si	120	5	No	Si
09	Si	90	2	No	Tal vez
10	Si	120	4	No	Si
11	Si	120	3	No	Si
12	Si	90	4	No	Si
13	Si	120	6	No	Si
14	Si	90	4	No	Si
15	Si	160	6	Si	Si
16	Si	160	5	Si	Si
17	Si	160	6	Si	Si
18	Si	150	5	Si	Si
19	Si	160	5	No	Si
20	Si	160	6	Si	Si
21	Si	160	6	Si	Si
22	Si	160	5	Si	Si
23	Si	120	6	No	Si
24	Si	100	5	No	Si
25	Si	100	5	No	Si
26	Si	90	6	No	Tal vez
27	Si	110	5	No	Si
28	Si	100	6	No	Si
29	Si	120	6	Si	Si
30	Si	90	3	No	Si
31	Si	90	5	No	Si
32	Si	90	3	No	Si
33	Si	90	5	No	Si
34	Si	90	6	No	Si
35	Si	90	5	Si	Si
36	Si	90	3	No	Si
37	Si	100	6	No	Tal vez
38	Si	90	5	No	Si
39	Si	90	5	No	Si
40	Si	90	6	Si	Si
41	Si	90	5	No	Si
42	Si	90	5	No	Si
43	Si	90	6	No	Tal vez
44	Si	90	6	No	Si
45	Si	120	6	No	Si
46	Si	140	5	No	Si

47	Si	110	3	No	Si
48	Si	100	2	No	Si
49	Si	130	6	No	Si
50	Si	120	6	No	Tal vez
51	Si	100	5	No	Si
52	Si	90	3	No	Si
53	Si	90	4	No	Si
54	Si	90	5	No	Si
55	Si	90	5	No	Si
56	Si	90	4	No	Si
57	Si	90	4	No	Si
58	Si	90	4	No	Si
59	Si	90	4	No	Si
60	Si	100	5	No	Si
61	Si	100	5	No	Si
62	Si	90	4	No	Tal vez
63	Si	100	4	Si	Si
64	Si	90	4	No	Si
65	Si	100	5	No	Si
66	Si	160	6	No	Si
67	Si	160	6	Si	Si
68	Si	160	6	No	Si
69	Si	160	6	Si	Si
70	Si	160	6	Si	Si
71	Si	160	6	Si	Si
72	Si	160	6	Si	Si
73	Si	160	6	Si	Si

N°	8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente por el servicio de la PEIT?	9. ¿Le gustaría que el desarrollo de las inteligencias múltiples en su(s) niño(s) sea durante todo el año?	10. La PEIT pretende que su hijo pueda llevar su educación básica paralelamente con el desarrollo de sus inteligencias múltiples ¿Cuántos años inscribiría a su niño ende la PEIT?
01	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
02	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
03	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
04	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
05	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
06	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año

07	Menos de s/.150	No	3 años
08	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
09	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
10	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
11	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
12	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
13	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
14	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
15	s/. 150 - s/. 180	Si	Toda su educación básica
16	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
17	s/. 150 - s/. 180	Si	Toda su educación básica
18	s/.230 - s/.280	Si	Toda su educación básica
19	s/. 150 - s/. 180	Si	Toda su educación básica
20	s/. 150 - s/. 180	Si	Toda su educación básica
21	s/.230 - s/.280	Si	Toda su educación básica
22	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
23	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
24	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
25	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
26	Menos de s/.150	No	1 año
27	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
28	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
29	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
30	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
31	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
32	s/. 180 - s/. 2.30	Si	1 año
33	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
34	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
35	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
36	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
37	s/. 150 - s/. 180	No	1 año
38	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
39	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
40	s/. 180 - s/. 2.30	Si	1 año
41	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
42	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
43	Menos de s/.150	Si	1 año
44	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
45	s/. 180 - s/. 2.30	Si	1 año

46	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
47	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
48	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
49	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
50	Menos de s/.150	Si	1 año
51	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
52	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
53	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
54	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
55	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
56	s/. 180 - s/. 2.30	Si	1 año
57	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
58	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
59	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
60	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
61	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
62	s/. 150 - s/. 180	Si	Toda su educación básica
63	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
64	s/. 150 - s/. 180	Si	1 año
65	s/. 180 - s/. 2.30	Si	2 años
66	s/. 150 - s/. 180	Si	Toda su educación básica
67	s/.230 - s/.280	Si	Toda su educación básica
68	s/. 150 - s/. 180	Si	Toda su educación básica
69	s/. 180 - s/. 2.30	Si	Toda su educación básica
70	s/. 150 - s/. 180	Si	Toda su educación básica
71	más de s/.280	Si	Toda su educación básica
72	s/.230 - s/.280	Si	Toda su educación básica
73	s/.230 - s/.280	Si	Toda su educación básica

ANEXO C. Asistentes del Focus Group

N°	Nombre	Apellidos	DNI	Grupo
01	Ruth Esther	Ascorba Fernández	80256067	01
02	Norma Asunción	Infante Cortez	08358454	01
03	Nora Kelly	Amanqui Cuti	77217655	01
04	Karla Lissette	Loja Macavilca	70568301	01
05	Guillermina	Cucho Cruz	06230524	01
06	Ysabel	Cabrera Guerrero	08951363	01
07	María Amparo	Candiotti Salcedo	24550546	01
08	Dina Angélica	Vega Sánchez	73125383	01
09	Ocalin	Fiestas Narváez	41698197	01
10	Silvia Vanessa	Minaya Solís	41476463	01
11	Nancy	Arango Villatis	10013170	02
12	María	Narváez de Fiestas	09676788	02
13	Lidia Maria	Mar Araos	99254645	02
14	Betty	Orbezo Ponce	18030379	02
15	Audina	Requejo de Vega	07257180	02
16	Frida Vanessa	Guzmán O.	76094756	02
17	Isabel	Mariña Fernández	33429619	02
18	Diana	Sol Sol Espinoza	46135825	02
19	Maximina	De Miranda Gonzales	08851612	02
20	María	Palomino Guzmán	41537891	02

ANEXO D. Fotos del Focus Group





Primer Grupo Focal



Segundo Grupo Focal

ANEXO E. Formato de contratos de locación de servicios

(Ejemplo con profesora de la Inteligencia Kinestésica)

CONTRATO DE LOCACIÓN DE SERVICIOS

Conste por el presente documento, el Contrato de Locación de Servicios (en adelante: el “Contrato”), que celebran:

En calidad de Comitente: **PRIMERA ESCUELA INTERNACIONAL DE TALENTOS E.I.R.L** (en adelante: “**PEIT**”) con RUC No. (en trámite) , con domicilio en Avenida Felipe Arancibia N° 110, Zona “C”, Distrito de San Juan de Miraflores, Provincia y Departamento de Lima, debidamente representada por su Titular, Sr. Ricardo Vilca Flores, identificado con DNI N°07844883, quien obra según poderes inscritos en la Partida N° (en trámite) del Registro de Personas Jurídicas de Lima.

En calidad de Locador: **GISELLE ROSMERY VILCA SAGASTEGUI** (en adelante “**EL LOCADOR**”), identificada con DNI No. 70244177, domiciliada en Avenida Av. Castro Iglesias N°110 en el Distrito de San de Miraflores, Departamento y Provincia de Lima.

PEIT y **EL LOCADOR**, que en adelante podrán ser referidos como las “Partes” del Contrato, acuerdan que su relación comercial estará regida por las siguientes Cláusulas:

PRIMERA: ANTECEDENTES

- 1.1 **PEIT** es una Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, domiciliada en el Perú, dedicada a la actividad de educación integral y formativa de las inteligencias múltiples en niños de 05 a 14 años de edad; en un ambiente acorde, creativo e innovador; con base en la comunicación, sensibilidad de los valores y con una forma flexible, autónoma, crítica y participativa de actuar en sociedad
- 1.2 **EL LOCADOR** es una persona natural dedicada a brindar servicios de enseñanza de danzas nacionales e internacionales, entre otros programas que asigne la escuela.

PEIT ha manifestado la necesidad de contar con los servicios del **LOCADOR**, a efectos del mismo proceda a prestar servicios de enseñanza en la asignatura de Corporal - Kinestésica para niños de entre 05 a 14 años de edad; en un ambiente acorde, creativo e innovador; con base en la comunicación, sensibilidad de los valores y con una forma flexible, autónoma, crítica y participativa de actuar en sociedad

SEGUNDA: OBJETO DEL CONTRATO

- 2.1 En virtud del presente Contrato, **PEIT** contrata los servicios del **LOCADOR** bajo la modalidad de Locación de Servicios con el objeto de brindar servicios de enseñanza en la asignatura de Corporal - Kinestésica para niños de entre 05 a 14 años de edad; en un ambiente acorde, creativo e innovador; con base en la comunicación, sensibilidad de los valores y con una forma flexible, autónoma, crítica y participativa de actuar en sociedad.
- 2.2 A cambio, **PEIT** abonará al **LOCADOR** una contraprestación dineraria cuyo monto se determinará con arreglo a lo pactado en la Cláusula Tercera.

TERCERA: DE LA RETRIBUCIÓN Y DE LA MODALIDAD DE PAGO

- 3.1 **PEIT** abonará a **EL LOCADOR** por el Servicio señalado en numeral 2.1 de la cláusula segunda, un Importe de S/. 10.00 (Diez y 00/100 Nuevos Soles), la hora.
- 3.2 La ampliación del Servicio y cualquier costo adicional, que se acuerden entre **PEIT y EL LOCADOR** será formalizada por escrito.
- 3.3 **PEIT** cancelará la contraprestación al **LOCADOR**, cuando este entregue el comprobante de pago respectivo

CUARTA: OBLIGACIONES DEL LOCADOR

- 4.1 **EL LOCADOR** tendrá plena libertad para organizar y planificar el cumplimiento de sus obligaciones frente a **PEIT**.
- 4.2 El Servicio implicará que **EL LOCADOR** mantenga en absoluta reserva la base del plan de enseñanza por **PEIT**, información que se define como de carácter confidencial, la que podrá ser usada únicamente para el cumplimiento del objeto del contrato.

QUINTA: OBLIGACIONES DE LA PEIT

- 5.1 Mantener una comunicación continua con el **LOCADOR** según los requerimientos del **LOCADOR**.
- 5.2 Cancelar la contraprestación por los servicios de enseñanza en la asignatura de Corporal - Kinestésica en la forma y tiempos establecidos entre **LAS PARTES**.

SEXTA: PLAZO DEL CONTRATO

- 6.1 El plazo para la ejecución del Servicio será de un (1) año, que comprende desde la fecha de firma del contrato hasta el 31 de diciembre de 2015

SETIMA: PERSONAL CONTRATADO E INEXISTENCIA DE VÍNCULO LABORAL

- 7.1 El Servicio prestado por **EL LOCADOR** a favor de **PEIT** no generarán entre ellos, ni entre su personal dependiente y/o auxiliar, ningún derecho, ni beneficio, tampoco ninguna relación de carácter laboral, tratándose exclusivamente de una relación de naturaleza civil.
- 7.2 En consecuencia, nada de lo pactado en este documento, podrá interpretarse de manera que se considere al **LOCADOR** como agente, trabajador o dependiente de **PEIT** con la cual no le une vínculo laboral ni relación de subordinación o dependencia.

OCTAVA: CONFIDENCIALIDAD

- 8.1 **EL LOCADOR** se compromete a guardar estricta reserva y confidencialidad sobre todos los aspectos relacionados con el cumplimiento del presente Contrato, vinculada tanto a las actividades y negocios de **PEIT**, así como a toda la información a la que pudiera tener acceso durante la prestación del Servicio, e incluso luego de terminada la relación contractual (en adelante "**LA INFORMACIÓN**").
- 8.2. Toda información proporcionada a **EL LOCADOR** por **PEIT**, sea o no para el objetivo del presente Contrato, o sobre la cual **EL LOCADOR** haya tomado conocimiento, sea o no para el objetivo del Contrato o a raíz de su relación de servicios con **PEIT**, será considerada como información de naturaleza confidencial, sin importar la manera como ésta haya sido divulgada o que sea de conocimiento de **EL LOCADOR**.

NOVENA: DEL DEBER DE COOPERACIÓN DE LAS PARTES

- 9.1. **PEIT** y **EL LOCADOR** se comprometen a cooperar, el uno para con el otro, de buena fe y conforme a los usos comerciales, para la realización de los objetivos trazados al momento de brindar su acuerdo para la celebración del Contrato.

DECIMA: RÉGIMEN DE LA RESOLUCIÓN Y RESPONSABILIDAD CIVIL

- 10.1 Cualquiera de **LAS PARTES** podrá resolver el Contrato por mutuo acuerdo.

Asimismo, cualquiera de las partes podrá resolver el Contrato por incumplimiento grave de la otra, ejerciendo el derecho potestativo de resolución con arreglo a lo establecido en el artículo 1429º del Código Civil.

10.2 La responsabilidad civil derivada de la inejecución de las prestaciones comprometidas por las Partes se sujetará al régimen general del libro VI del Código Civil, así como a la normativa especial del Código Civil en materia de prestación de servicios.

10.3 El ejercicio de la facultad de resolver este Contrato no obliga al pago de suma alguna por concepto de lucro cesante u otros.

DECIMO PRIMERA: DE LOS DOMICILIOS Y DE LAS NOTIFICACIONES

11.1 Las Partes declaran como sus domicilios los indicados en la introducción del Contrato, y se obligan a comunicarse oportunamente, con no menos de (quince) 15 días calendario, todo cambio que efectúen.

11.2 Para ser consideradas válidas y oponibles, las notificaciones o comunicaciones vinculadas con cualquier aspecto del Contrato serán remitidas por Las Partes a los domicilios en vigor.

En señal de conformidad con los términos y acuerdos establecidos en las líneas precedentes, Las Partes suscriben el Contrato por triplicado, en Lima a los 02 días de mes de Enero de 2015.

**PRIMERA ESCUELA INTERNACIONAL
DE TALENTOS E.I.R.L**

EL LOCADOR

ANEXO F. Certificado profesional del propietario, administradora y directora.

Propietario:

No. 001-00/00,00,00,00



MINISTERIO DE EDUCACION

Por cuanto:

LA DIRECCION DEL CENTRO BASE "RICARDO PALMA"

Ha conferido el Título de CONTADOR MERCANTIL

a Don Ricardo Vilca Flores

egresado del Instituto Nacional de Comercio N° 17 Diurno del C.B. "Ricardo Palma" Surquillo Lima I Prom. 1973.

Por Tanto:

Le expide el presente **TITULO** para que se le reconozca como tal.

Dado en 07 de AGOSTO, a los 07 días del mes de AGOSTO de 19 80

Jose Secura Morante
Director Regional de Educación
CENRO REGIONAL DE EDUCACION

Jose Secura Morante
Jefe de la Oficina de Actos, Exámenes y Títulos

Administradora:

**UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA
DEL CONO SUR DE LIMA**
LEY DE CREACIÓN N° 27413


N° 000113

CONSTANCIA DE EGRESADO

N° 012-2013-UNTECS-CO-V.ACAD-CPAE

EL RESPONSABLE DE LA CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL TECNOLÓGICA DEL CONO SUR DE LIMA, Quien Suscribe;

HACE CONSTAR:

Que, doña **GISELLE ROSMERY VILCA SAGASTEGUI**, ingresante del año 2007-II, ha egresado en el Semestre Académico 2012-II, de la Carrera Profesional de Administración de Empresas, habiendo cumplido y aprobado los 221 créditos exigidos por el Plan de Estudios, para optar el Grado Académico de Bachiller.

Que, lo expuesto consta y aparece en los archivos de la Oficina de Registros Académicos de la Universidad, según lo señala el Informe N° 025-2013-UNTECS-CO-V.ACAD-OGSA-ORA, a los cuales nos remitimos en caso de ser necesario.

Se expide la presente **CONSTANCIA DE EGRESADO**, a solicitud de la interesada, para los fines que estime necesario.

Villa El Salvador, 22 de marzo de 2013


Lic. Fidel Lujan Ludeña
Responsable de la Carrera Profesional de
Administración de Empresas



Administradora: Promotora cultural de San Juan de Miraflores



Directora:

Nº DE SERIE **3018**
Nº DE INSCRIPCIÓN **9015**

 MINISTERIO DE EDUCACION

A NOMBRE DE LA NACION

EL MINISTERIO DE EDUCACION

Ha conferido el TITULO de **Educacion Primaria**

A Don **Ana Maria Sagastegui Ruiz**
Graduado(a) en **I.S.P. Víctor A. Beltrunde**

POR CUANTO:

Le expide el presente **TITULO** para que se le reconozca como tal.


Dado en **Lima** a los **20** días del mes de **Dic** de 19...

PORTANTO:

Graduado (a) 
Por el Ministro de Educación 
Director de la Institución 

"Promotores voluntarios de lectura – Ministerio de la Cultura


Ministerio de Cultura
El presente es un documento que no tiene validez legal si no es firmado por el titular del Organismo, a quien se remite el caso si es necesario.
Lima, 29 de Diciembre de 2011

Marcelina Ruyra Lora
Marcelina Ruyra Lora
Fonotagata - 9886 Central

N° 264 -DGIA-VMPCIC/MC

Lima, 29 DIC. 2011

CONSIDERANDO:

Que, mediante Ley N° 29565 se creó el Ministerio de Cultura como organismo del Poder Ejecutivo con personería jurídica de derecho público, encargado de realizar acciones de declaración, investigación, protección, conservación, puesta en valor, promoción y difusión del Patrimonio Cultural de la Nación;

Que, de conformidad con el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Cultura, aprobado con Resolución Ministerial N° 001-2011-MC, compete a la Dirección de Artes y Acceso a la Cultura, *"Promover la participación ciudadana y el acceso a la cultura en sus diversas expresiones y modalidades como proceso creativo, formativo y de transformación social"*;

Que, según se ha podido verificar, un grupo de personas, de manera desinteresada han llevado a cabo acciones de promotores voluntarios para incentivar la lectura, bajo la coordinación de la Dirección de Artes y Acceso a la Cultura de la Dirección General de Industrias Culturales y Artes del Ministerio de Cultura;

Que, mediante Memorando N° 351-2011-DAAC-DGIA-VMPCIC/MC del 28 de diciembre de 2011, la Dirección de Artes y Acceso a la Cultura señala que las 1493 (Mil Cuatrocientos Noventa y Tres) personas mencionadas en el anexo adjunto a la presente Resolución, forman parte del grupo de *"promotores voluntarios de lectura"* del año 2011, por lo que es necesario reconocer la labor silenciosa y esmerada que desempeñan como parte de este grupo, labor que desarrollan en bibliotecas comunales, colegios, comisarias, parques y penales, llevando un libro a los más remotos pueblos de nuestro territorio nacional.

Estando a lo visado por la Dirección de Artes y Acceso a la Cultura;

De conformidad con lo dispuesto en la Ley N° 29565, Ley de creación del Ministerio de Cultura, el Reglamento de Organización y Funciones del Ministerio de Cultura aprobado por el Decreto Supremo N° 001-2011-MC;



SE RESUELVE:

Artículo Único.- Reconocer y agradecer a las personas mencionadas en el anexo adjunto a la presente Resolución, por haber realizado, de manera desinteresada, labores de promotores voluntarios de lectura como parte del grupo de *"promotores voluntarios de lectura"* del Ministerio de Cultura durante el año 2011, por las razones expuestas en la parte considerativa de la presente resolución.

Regístrese, comuníquese.

Ministerio de Cultura
Dirección General de Industrias Culturales y Artes

[Firma]



N° 539 y 540 – Administradora y Directora

Ministerio de Cultura

En atención a la solicitud que en el presente documento, que ha tenido a la vista, se copia del ORIGINAL, a que se remite en caso necesario.

Lima, 25 de Julio de 2011

M. Rivera
Magdalena Rivera
Fonotaria - Saco

REPÚBLICA DEL PERÚ

Resolución Directoral

532.	Marybel Aguilar Cusipuma,	567.	Daniela Cristina Ato Vega,
533.	Mery Serna Oncevay,	568.	Delmira Ivonne Grados Pichilinge,
534.	Luciana Grández Valqui,	569.	Consuelo Yamunaque Trigos,
535.	Vanessa Victoria Criado Salazar,	570.	José Martín Ríos Quispe,
536.	Luis Cruzate Zapata,	571.	Rosario Ojanama Peña,
537.	Shirley Guerrero Pérez,	572.	Leonor Carazas Huamán,
538.	Carlos Vidal Camayo Macullunco,	573.	Victor Letona Chile,
539.	Ana María Sagastegui Ruiz,	574.	Felicita Letona Chile,
540.	Giselle Rosmery Vilca Sagastegui,	575.	Juan Carlos Hilaes Letona,
541.	María del Pilar Carneiro Puntriano,	576.	Florinda Damas Vila,
542.	Esperanza Abad Herrero,	577.	Clelia Quispe Ortiz,
543.	Carmen Motta Barba,	578.	Milagros Chavarri Paulino,
544.	Rocío Anabella Cabrera Molinari,	579.	Celso Becerra Calderón,
545.	Carmela Amalia Molina Castro,	580.	María Genoveva Alarcón Ávila,
546.	Jaklin Quispe Jara,	581.	Graciela Maribel Reyes Iturrizaga,
547.	Marilú Patiño Flores,	582.	Percy Reyna Zavala,
548.	Victoria Hinostrza Pizarro,	583.	María Gladys Morales Morales,
549.	Huberth Rómulo Acuña Farfán,	584.	Regina Yetsy Mercado de la Cruz,
550.	Juana Pintado Velásquez,	585.	Rita Anchante Santillana,
551.	María Isabel García de la Cruz,	586.	Milagros Quintanilla Moina,
552.	Bernardino Inquil Sánchez,	587.	Isabel Gaspar Moreno,
553.	Fortunato Tarazona Javier,	588.	David Bendezú Saravía,
554.	Madeleine Mary Tagliavini Watson,	589.	Edith Casas Rivadeneira,
555.	Nataly Jaúregui Peña,	590.	Sonia María Corrales Zegarra,
556.	Angélica María Zapata Crisanto,	591.	Adelio Quispe Sulca,
557.	Edilberto Albitrez Suparo,	592.	Javier Flores Urday,
558.	Elizabeth Roxana Gamarra Rupa,	593.	Mirella Valera Garate,
559.	Martin Raúl Milla Serna,	594.	Margarita Reyes Rivera,
560.	Jenifer Sandra Calderón Valdivia,	595.	Carmen Ibáñez Faichin,
561.	Feliciano Sánchez Francisco,	596.	Victoria Jiménez Hualpa,
562.	Flor de María Maturrano Toledo,	597.	Consuelo Martínez Osorio,
563.	Cita Roducinda Santiago Paucar,	598.	Epifanio Huamani Calderón,
564.	Juliana Estrada Santiago,	599.	Eliza Barraza Gutiérrez,
565.	Hermelinda Blas Marcelo,	600.	Rodolfo Mendoza Román,
566.	Laura Flor de María Cazapa Rumbito,	601.	Justiniano Aybar Huamani,
		602.	Ada Gabriela Abregú Ore,
		603.	Silvia Paredes Haro,
		604.	Rosa Luz Huanaco Vilca,
		605.	Hortencio Liaceahuanga Carhuatocto,
		606.	Juan Carlos Huamán

Resolución Directoral N°264 - 2011

ANEXO G. MARCA



Marca antigua



Marca Nueva

ANEXO H. Materiales de difusión 2007 - 2008

FELIPE ARANCIBIA N°- 110 - ZONA " C" - S.J.M.
 (altura Cdra. 10 de Castro Iglesias Pdero. Kiosko - tomar linea 1 - 73)

¡AHORA SI... UNE TU CUERPO TU MENTE Y TU ESPÍRITU!

Escuela de Talentos
 Telf.: 276-2195

¡LOGRARAS BIENESTAR Y EQUILIBRIO PERSONAL (AUTOCONTROL) DEPORTE

- TAE KON DO
- KARATE
- KUNG FU ACROBATA
- GIMNASIA
- DEFENSA PERSONAL

EDUCACION

- RECUPERACIÓN
- ACADÉMICA
- MATEMÁTICA
- C. INTEGRAL
- INGLÉS
- ORATORIA PARA
- TEATRO - CLOWN
- AJEDREZ

ARTE

- DANZAS FOLKLORICAS
- DANZA INTERNACIONALES
- CANTO - MUSICA
- CHARANGO - GUITARRA
- BATERIA ORGANO
- MANUALIDADES
- DIBUJO PINTURA

INICIO 8 DE ENERO

PRECIOS DE PROMOCION POR APERTURA
 HORARIO AL ESCOGER DE 8:00 A.M. A 8:00 P.M.



NIÑOS, JOVENES Y ADULTOS *¡Aprovecha!*

Tenemos paquetes económicos para todos ustedes.



TREN ELECTRICO
AV. LOS HEROES N°- 5

PEÑA

AV. CASTRO IGLESIAS N° 10

LÍNEA 1-73

INAUGURACIÓN VIERNES 05 DE ENERO 08:00 P.M.

KIOSKO PARADERO

Volantes 2007

Trípticos 2008 - 2009

MENTE





- Lógica matemáticas
- Comunicación Integral
- Lectura Veloz, Aljoféz

CUERPO





- Fútbol
- Basquet
- Taichi

ESPIRITU









- Organo
- Zamporia
- Quena

Realizamos coreografías para instituciones públicas y privadas

CUCUTOB

Taller de Innovación Educativa PEIT
Diseño de Innovaciones Educativas
Acompañamiento y apoyo técnico a docentes
y estudiantes






Asegure una personalidad única en su niño con CUCUTOB

¡ INSCRIBETE YA !



AV. LOS HEREDOS
AV. CASTRO ISLEIA (CORAL)
ZONA 17 SAN JUAN DE LOS RIOS

PEIT

276-2195

PRIMERA ESCUELA INTERNACIONAL DE TALENTOS
R.A. N° 1019-95 R.A. N° 698-96 R.A. N° 619-
DESDE 1995
Pasadizo Vista

ANEXO I. Requisitos de la Municipalidad de San Juan de Miraflores

REQUISITOS DE ANUNCIO

- DECLARACIÓN JURADA
- SOLICITUD DE ANUNCIO DIRIGIDA AL ALCALDE
- CROQUIS DE UBICACIÓN
- FOTO PANORAMICA DEL ANUNCIO
- COPIA DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO
- DESCRIPCIÓN DE LAS INSTAL. ELÉC. EN CASO DE SER LUMINOSO O ILUMINADO FIRMADA POR EL TÉCNICO ELECTRICISTA
- DERECHO DE PAGO: S/. 77.43

DNI COPIA (642)
OPCIONAL (PREDIO ALQUILADO)
AUTORIZ. DEL PROPIET. DE TRATARSE DE UNIDADES INMOBILIARIAS

REQUISITOS DE LICENCIA
GRUPO 1: 0 A 100 m²

- SOLICITUD DE LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO CON CARÁCTER DE DD.JJ. (FORMATO GRATUITO)
- NÚMERO DE RUC Y NÚMERO DE D.N.I. (O CARNE DE EXTRANJERÍA DE SER EL CASO)
- DD.JJ. DE OBSERVANCIA DE CONDICIONES DE SEGURIDAD EN DEFENSA CIVIL (FORMATO GRATUITO)
- EN CASO DE PERSONA JURÍDICA: VIGENCIA DE PODER
- EN CASO DE REPRESENTACIÓN DE PERSONA NATURAL: CARTA PODER LEGALIZADA
- DERECHO DE PAGO: S/. 230.62

ADICIONALMENTE SEGÚN CORRESPONDA:

- COPIA SIMPLE DE AUTORIZACIÓN SECTORIAL
- COPIA SIMPLE TÍTULO PROFESIONAL (SALUD)
- COPIA SIMPLE DE AUTORIZACIÓN I.N. C.
- NÚMERO DE ESTACIONAMIENTOS

* NO APLICABLE A LOS GIROS: PUB, LICORERIA, DISCOTECA, BAR, CASINO, JUEGOS DE AZAR, MAQUINAS TRAGA MONEDAS, FERRERÍAS Y APINOS, O GIROS QUE IMPLIQUE ALMACENAR, USAR O COMERCIALIZAR PRODUCTOS TÓXICOS O INFLAMABLES O LOCALES QUE REQUIERAN DEFENSA CIVIL

MEDIDA LOCAL

CONDICIONES QUE DEBE CUMPLIR UN LOCAL

- ♦ El local deberá contar con extintores portátiles mínimos de 6kgs. por cada 25 m², extintores de tipo PQS, CO₂ o acetato de potasio (dependiendo del área y giro del local) instalados a 1.20 mts. del piso, recomendable (medidos a la manija de transporte), que cumplan necesariamente con la norma técnica peruana 360.350.043-141898, Botiquín, Luz de Emergencia, señalizaciones, según el área, cintillos de seguridad en los fluorescentes, entubado de cables eléctricos.
- ♦ La edificación, recinto o instalación debe implementar sus ambientes teniendo en cuenta los riesgos a los cuales se encuentra expuesto, como son señalizaciones, número de extintores, entre otros.

MUNICIPALIDAD DE SAN JUAN DE MIRAFLORES
OFICINA DE DEFENSA CIVIL
REQUISITOS

- > Solicitud dirigida al Alcalde detallando metraje, giro, croquis de ubicación
- > D.N.I. Copia Fedateada
- > Copia de FICHA RUC ó LICENCIA
- > Autoavaliuó del Comercio Hoja PU. 2013 (Independización sacar en el 2do piso Adm. Tributaria)



Código	POR PRIMERA VEZ	PAGOS
X101	De 1 a 100 mtrs	S/. 27,20
X102	De 101 a 500 mtrs	S/. 65,40
Código POR RENOVACION		
X103	De 1 a 100 mtrs	S/. 42,00
X104	DE 101 A 500 mtrs	S/. 99,30

PAGO POR FESTIVIDADES FESTIVIDADES (Mínimo 15 días antes del Evento).
INS. TÉCNICAS, LEVANTAMIENTO DE OBSERVACIONES Y OTROS

- > X105 INFORME TECNICO S/. 68,30

Nota : TODO TRAMITE ES PERSONAL Ó CARTA PODER SIMPLE DEL REPRESENTANTE MAS COPIA DE SU D.N.I FEDATEADA

ANEXO J. Formato para inspección técnica de Defensa Civil



FORMATO DE SOLICITUD DE INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD DE DEFENSA CIVIL TIPO BÁSICA

Señor Alcalde de la Municipalidad Distrital de San Juan de Miraflores

Atención: Sub. Gerencia Defensa Civil y Gestión del Riesgo

Por medio del presente me dirijo a Usted para solicitar Inspección Técnica al local comercial debidamente representado como propietario y/o representante legal, adjuntando (carta poder).

Que, en cumplimiento de la Ley N° 29664 (Ley del Sistema Nacional de Gestión del Riesgo de Desastres -SINAGERD), y D.S. N° 066-2007-PCM; en concordancia con la ley orgánica de municipalidades N° 27972, solicito a usted sirva ordenar a quien corresponda, se efectúe la **INSPECCIÓN TÉCNICA BÁSICA DE SEGURIDAD EN DEFENSA CIVIL**, con el fin de obtener el respectivo Certificado de Seguridad, correspondiente al local cuyos datos se indican:

Razón Social:

Giro o Actividad:

Ubicación:

Licencia de funcionamiento:

Horario de trabajo:

Área: San Juan de Miraflores, de del 2014

Teléfono:

E-mail:

Recibo de Pago:

LLENAR CROQUIS (OBLIGATORIO)

.....
FIRMA

.....
Nombres y Apellidos

.....
Documento de Identidad

ANEXO K. Instituciones a cargo de las UGEL

CATEGORÍA DE INSTITUCIÓN EDUCATIVA	REQUISITOS	PLAZO MÁXIMO DE ATENCIÓN	AUTORIDAD DE ASERCIÓN DE INFORME
<p>28. AUTORIZACIÓN DE CREACIÓN Y REGISTRO DE INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE GESTIÓN PRIVADA: EDUCACIÓN BÁSICA REGULAR - EDUCACIÓN BÁSICA ALTERNATIVA Y EDUCACIÓN BÁSICA ESPECIAL.</p> <p> Ley N° 28844 Ley N° 28123 Ley N° 28818 Ley N° 27580 D. Leg. N° 880 D. S. N° 000-2008-ED D. S. N° 000-2008-ED D. S. N° 014-2004-ED D. S. N° 019-2004-ED D. S. N° 000-2008-ED R. M. N° 842-2008-ED </p>	<p>Solicitud dirigida al Director Regional de Educación y presentada ante la Unidad de Gestión Educativa Local correspondiente, adjuntando la versión digital del respectivo proyecto:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre o razón social e identificación del propietario o promotor, incluyendo el número de su Registro Único de Contribuyente (RUC). (*) • Nombre propuesto para la Institución Educativa. (*) • Nombre del Director. (*) • Integrantes del Comité Directivo de ser el caso y número de personal docente y administrativo. (*) • Información sobre los niveles y modalidades que atenderá la Institución Educativa. Si es de la Modalidad de Educación Básica Regular y Educación Básica Especial. Para la Modalidad de Educación Básica Alternativa sobre los Ciclos, Programas, turnos, horarios y formas de atención que atenderá la institución educativa. • Fecha prevista para el inicio de las actividades académicas, periodicidad y término del año escolar, en Básica Regular y Especial, y del período promocional para Básica Alternativa, considerando la calendarización flexible y el cumplimiento del mínimo de horas de trabajo pedagógico. El inicio de la forma escolarizada o no escolarizada debe coincidir con el inicio del próximo año lectivo establecido a nivel nacional y/o regional según corresponda. (*) • Metas de atención y número de secciones para la Básica Regular y Básica Especial, número de estudiantes y grupos de aprendizaje en Básica Alternativa. (*) • Proyecto Educativo Institucional (PEI), Proyecto Curricular de Centro (PCC), con enfoque inclusivo conforme a las normas específicas sobre la base del Diseño Curricular Nacional de Básica Regular y del Diseño Curricular Básico Nacional de Básica Alternativa y su diversificación y adaptaciones curriculares en relación a las necesidades educativas especiales y el Reglamento Interno (RI). • Servicios de apoyo y asesoramiento SAANEE para los estudiantes con necesidades educativas especiales. • Inventario de mobiliario, material educativo pertinente, equipos y bienes con que contará la Institución Educativa para el desarrollo del proceso educativo. • Plano de ubicación de la Institución Educativa, a escala 1/500. • Plano de distribución del local a escala de 1/100 que ocupará la Institución Educativa, adjuntado el respectivo informe (memoria descriptiva) sobre la funcionalidad de las instalaciones con relación al número previsto de estudiantes, conforme a las normas técnicas establecidas por el sector, incluyendo las facilidades de acceso para las personas con discapacidad, suscrito por un Arquitecto o Ingeniero Civil Colegiado. • Certificación de compatibilidad de uso y zonificación emitida por la Municipalidad. • Copia del Certificado de Seguridad, expedido por la instancia correspondiente de Defensa Civil. • Copia del título de propiedad del terreno o local o copia del contrato de alquiler del local que ocupará la Institución Educativa. • Comprobante de pago. <p>(*) Tiene carácter de declaración jurada</p>	<p>60 días hábiles</p>	<p>DIRECTOR REGIONAL</p>

La PEIT E.I.R.L. no registra, no se encuentra bajo responsabilidad de la UGEL

ANEXO L. Fotos de la PEIT 2007 - 2009



Plana Docente, con polos de la PEIT



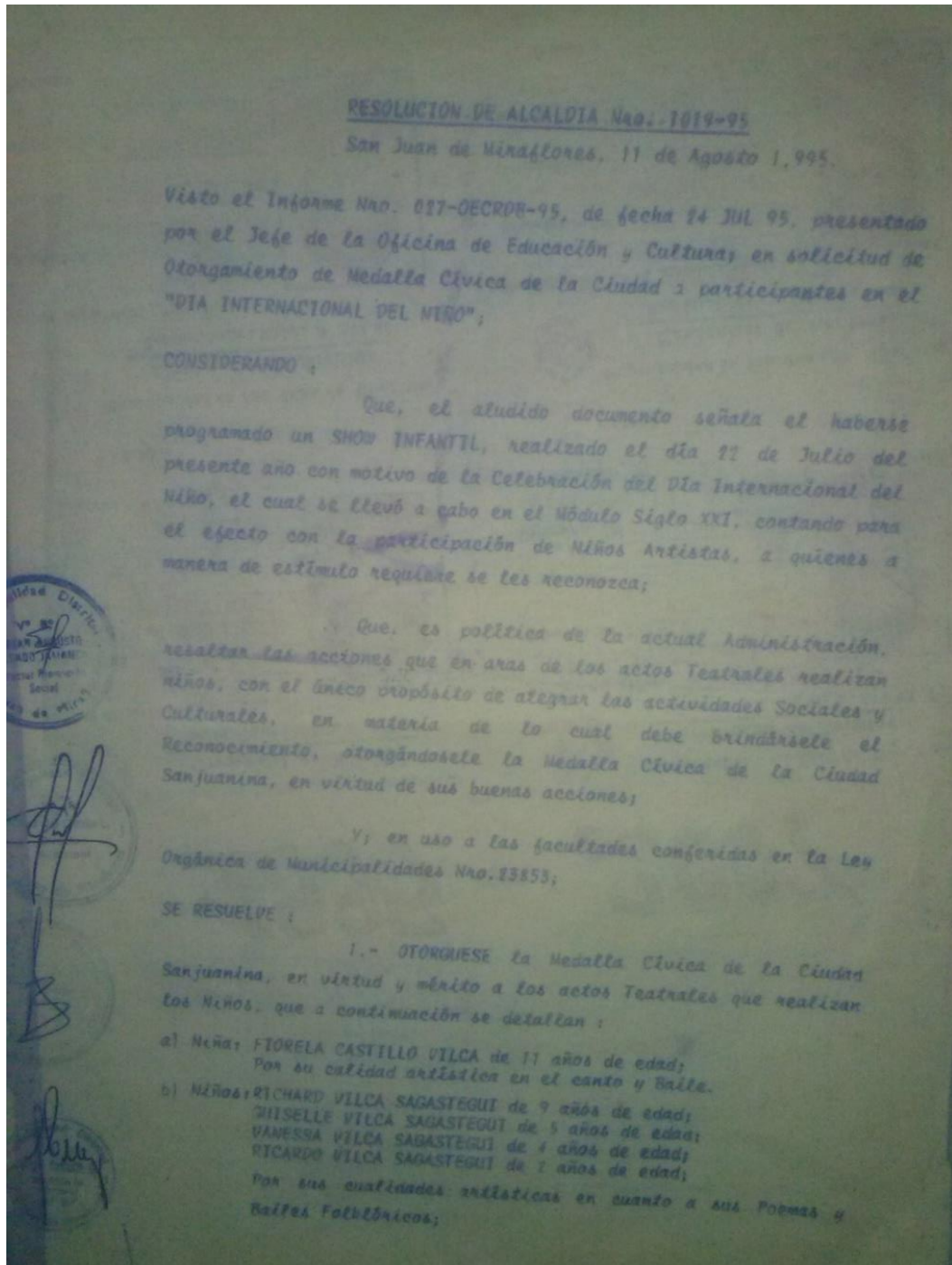
Profesores y alumnos en campeonato recreacional



Clases de Guitarra


ANEXO M. Antecedentes de los Hermanitos Vilca en San Juan de Miraflores

RESOLUCION DE ALCALDIA N°101995 - 1995



Resolución de Alcaldía "Villa el Salvador" N° 615 - 2002

Resolución de Alcaldía N° 678 - 1996


GOBIERNO LOCAL DE
VILLA EL SALVADOR
TELEFONO: 493-0444 - 493-0653 - FAX: 493-0686

RESOLUCIÓN DE ALCALDIA N° 615 - 2002-ALC-MVES
Villa El Salvador, 15 de Marzo del 2002

Visto: El Informe N° 084 -DDH-2002-MVES de fecha
14.03.2002, proveniente de la Dirección de Desarrollo Humano.

CONSIDERANDO:

Que, con documento señalado en la introducción se solicita con
motivo del "Homenaje al 110 Aniversario del Nacimiento de Cesar Vallejo", la emisión
de un dispositivo municipal, reconociendo el importante aporte en la cultura nacional de
Doña VANESSA VILCA SAGASTEGUI.

De conformidad con las facultades conferidas en la Ley
Organica de Municipalidades N° 23853;

SE RESUELVE:

ARTICULO 1° Felicitar a la Poeta Doña: VANESSA VILCA
SAGASTEGUI, por su importante aporte a la cultura nacional.

ARTICULO 2° Hacer publico este reconocimiento como
agradecimiento de la comunidad y el Gobierno Local por su compromiso en el
que hacer educativo.

REGISTRESE, COMUNIQUESE Y CUMPLASE

Municipalidad de Villa El Salvador
Dr. LUIS VILLAY VILCA
Alcalde Central

Municipalidad de Villa El Salvador
Dr. MARTIN PUMAR VILCA
Alcalde

"Villa El Salvador, Ciudad Mensajera de la Paz"
PROCLAMADA POR LAS NACIONES UNIDAS EL 15-09-87
E-mail: mvves@terra.com.pe

RESOLUCION DE ALCALDIA N°101995 con credenciales de Artistas
"Hermanitos Vilca"

RESOLUCION DE ALCALDIA N° 678-96
San Juan de Miraflores, **15 MAYO 1996**

EL ALCALDE;
CONSIDERANDO:

Que, la Municipalidad como Organismo de Gobierno Local, Promotor del Arte, Cultura, Deporte y Educación, fomentando el desarrollo de los nuevos valores artísticos, Culturales, Folklóricos del Distrito de San Juan de Miraflores, y llevando a cabo cada fin de mes la VERBENA POPULAR creado por Decreto de Alcaldía N°013-96 Y publicado en el Diario Oficial EL PERUANO el 28 MAR 96;

Que, es política de la actual Administración Municipal, resaltar las acciones artísticas que en aras de los actos Teatrales realizan los niños con el único propósito de alegrar las actividades Sociales y Culturales en materia de lo cual debe brindársele el apoyo, reconocimiento y su Registro en los libros que obran en la Oficina de Educación, Cultura, Deporte, Recreación y Biblioteca;

Que, mediante Resolución de Alcaldía N°1019-95 de fecha 11 08 95, se le otorgó la medalla Cívica de la Ciudad Sanjuanina a los integrantes del Taller Artístico "HARMONIA JUVENIL", sito en la Calle Buenaventura Rey N°320 - Ciudad de Dios, Zona A, Distrito de San Juan de Miraflores;

Estando a lo expuesto, y en uso a las facultades conferidas en la Ley Orgánica de Municipalidades N°23853;

SE RESUELVE :

1.- REGISTRAR OFICIALMENTE en el Padrón de Registro Unico de Artistas, Agrupaciones Musicales, Culturales y Folklóricas, creado por Decreto de Alcaldía N° 013-96, a las siguientes personas:

RICHARD ANDERSON VILCA SAGASTEGUI
GISSELLE ROSMERY VILCA SAGASTEGUI
VANESSA JOHANA VILCA SAGASTEGUI
RICARDO LUIS VILCA SAGASTEGUI
MARCO ANTONIO VILCA FLORES
RICARDO VILCA FLORES
FIORELLA RUBI CASTILLO VILCA
ITALO CASTILLO VILCA

2.- RECONOCER OFICIALMENTE, como DIRECTORA Y PROMOTORA del Taller Artístico "FAMILIA VILCA", a la Señora ANA MARIA SAGASTEGUI DE VILCA

3.- CONCEDASE las respectivas Credenciales las misma que se otorgarán a través de la Oficina de Educación, Cultura y Deportes.

////...

2.- La Oficina de Educación y Cultura, así como la Oficina de Relaciones Públicas, quedan encargadas del cumplimiento de la presente Resolución.

REGISTRESE, COMUNIQUESE Y CUMPLASE. -



Municipalidad Distrital de San Juan de Miraflores

1995 - 2007

Municipalidad de San Juan de Miraflores
Credencial de Artistas
 Resolución de alcaldía N° 678-96

Nombre del Artista RICHARD ANDERSON
VILCA SAGASTEGUI

Especialidad MUSICO CANTANTE, POETA, FONONIMICO

Ocupación -ESTUDIANTE-

Dirección JR. FELIPE ARANCIBIA # 110 S.J.M.

Teléfono 4665472

FIRMA



Municipalidad de San Juan de Miraflores
Credencial de Artistas
 Resolución de alcaldía N° 678-96

Nombre del Artista GISELLE ROSMERY
VILCA SAGASTEGUI

Especialidad MUSICO CANTANTE, POETA, FONONIMICO

Ocupación -ESTUDIANTE-

Dirección JR. FELIPE ARANCIBIA # 110 S.J.M.

Teléfono 4665472

FIRMA



Municipalidad de San Juan de Miraflores
Credencial de Artistas
 Resolución de alcaldía N° 678-96

Nombre del Artista VANESSA JOHANA
VILCA SAGASTEGUI

Especialidad MUSICO CANTANTE, POETA, FONONIMICO

Ocupación -ESTUDIANTE-

Dirección JR. FELIPE ARANCIBIA # 110 S.J.M.

Teléfono 4665472

FIRMA



Municipalidad de San Juan de Miraflores
Credencial de Artistas
 Resolución de alcaldía N° 678-96

Nombre del Artista RICARDO LUIS
VILCA SAGASTEGUI

Especialidad MUSICO CANTANTE, POETA, FONONIMICO

Ocupación -ESTUDIANTE-

Dirección JR. FELIPE ARANCIBIA # 110 S.J.M.

Teléfono 4665472

FIRMA





OTORGAMIENTO DE LAS MEDALLAS CIVICAS A LOS HNOS. VILCA
Alcalde Núñez - 1995



Reconocimiento del Alcalde Adolfo Ocampo – 1997



Marcha por el "Día Mundial de la lucha contra la tuberculosis" – 2012
Apoyo de la PEIT a la Municipalidad de San Juan de Miraflores